

ACHETER

vos questions / nos réponses

Les guides pratiques de Nexity

SOMMAIRE



Acheter dans le neuf ou l'ancien ? Comment estimer mon budget ? Où trouver le logement de mes rêves ? Comment déménager sereinement ? Chez Nexity, nous savons combien les projets immobiliers soulèvent de questions et nécessitent des réponses claires et concrètes. C'est pourquoi nous avons conçu pour vous cette collection de **« Guides Pratiques ».** Pour vous aider à concrétiser vos projets et faciliter toutes vos vies immobilières, en vous accompagnant tout au long de votre parcours. Vous y trouverez des conseils pratiques, des repères, des bons plans ainsi que nos solutions pour trouver un financement, sécuriser votre achat immobilier, réaliser des économies, faire des travaux ou encore équiper et aménager votre intérieur. Une mine d'informations utiles et pratiques pour une belle vie immobilière !

Bonne lecture.

Contact : 30 23, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures*.

** Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).*

IDENTIFIER SON PROJET



ACHETER POUR HABITER OU INVESTIR ?

Pourquoi devenir propriétaire ?

> Pour vous sentir chez vous, pour acheter plus grand si votre famille s'agrandit demain, pour réaliser une plus-value à la revente, pour préparer votre retraite ou pour transmettre un héritage… Quelle que soit votre motivation, c'est un projet de vie qui vous engage. Commencez par lister vos critères (maison ou appartement, surface, ancien ou neuf, étage, annexes – cave, parking, terrasse –, ville, quartier…) et à les hiérarchiser.

Sans oublier d'intégrer les données du marché. Car acheter, c'est aussi penser à la revente ou à la transmission.

Acheter pour habiter

> Étudier l'environnement. Transports en commun, commerces, écoles, crèches, équipements sportifs… tous ces éléments participent à votre qualité de vie. Le choix de votre quartier et la situation exacte de votre futur logement sont déterminants. Répertoriez vos exigences par ordre d'importance selon votre situation familiale, vos besoins, vos goûts… Faites-le soit au départ pour orienter votre recherche, soit une fois que vous avez identifié un bien pour vérifier qu'il correspond à votre « cahier des charges ».

> Prendre son temps. S'il faut laisser la place aux émotions, attention aux coups de cœur foudroyants. Une fois que vous avez trouvé un logement qui vous plaît, n'hésitez pas à vous promener dans la rue et dans le quartier à différents moments de la journée et de la semaine et à poser des questions à vos futurs voisins. C'est un excellent moyen, par exemple, de constater d'éventuelles nuisances sonores, perceptibles seulement à certaines heures.

Acheter pour investir

> Investir dans la pierre, c'est choisir la sécurité et se projeter dans l'avenir. C'est encore plus vrai aujourd'hui, alors que les marchés financiers connaissent de fortes fluctuations. Depuis plus de 10 ans, les prix de l'immobilier ont fortement et régulièrement progressé alors que l'indice CAC 40 a perdu 50 % de sa valeur.

> Les critères à prendre en compte :

- premier critère, gage de valorisation, l'emplacement. Bien connaître le marché local est la règle d'or. Cela commence par choisir une ville où le rapport offre-demande de logements est tendu et en ciblant le bon couple « bien-emplacement » : maison ou appartement ? petite ou grande surface ? centre-ville ou périphérie… ? Posez-vous les bonnes questions. Le bon emplacement, c'est aussi celui qui est au juste prix ;
- second critère, gage d'intérêt, la rentabilité. Vous renseigner sur le marché locatif, les évolutions démographiques et économiques de la ville dans laquelle vous comptez investir est indispensable. L'existence d'une garantie locative vous sécurise sur tous ces aspects.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Question Immo

Devenir propriétaire suscite de très nombreuses questions. Pour vous aider à affiner votre décision, Nexity vous propose un point d'entrée unique afin de répondre à toutes les questions que vous vous posez sur l'achat immobilier. Nos conseillers sont joignables par téléphone 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures pour vous apporter des réponses concrètes et précises ainsi que de nombreuses informations utiles.



PRATIQUE

Trouver et tester votre quartier idéal ? C'est facile avec Nexity

Vous cherchez un logement à 15 minutes en métro de votre travail, à 5 minutes à pied d'une école et proche d'une piscine… Sur **www.nexity.fr,** en quelques clics, vous pourrez identifier et tester votre quartier idéal grâce à un outil interactif unique sur le marché, développé par Nexity. Indiquez vos souhaits (distances à pied, à vélo, en voiture, transports en commun, présence d'une école, d'un parc…) et il sélectionnera pour vous le ou les quartiers qui correspondent à vos critères de recherche. Et si Nexity a des biens à vous proposer dans ce périmètre, vous pourrez affiner votre recherche et découvrir les offres. Pratique, rapide et efficace.



HABITER DANS L'ANCIEN, LE NEUF OU FAIRE CONSTRUIRE ?

Choisir l'ancien

> Les plus de l'ancien : des prix souvent inférieurs au neuf et une TVA réduite pour les travaux. Sans oublier des raisons subjectives : l'amour pour la belle pierre, les parquets, les cheminées, les plans atypiques et l'emplacement des biens en centre-ville.

> Les points à vérifier : l'état du bien et les travaux à réaliser sont à regarder en priorité. Renseignez-vous précisément sur l'isolation, le chauffage, l'électricité, la toiture… En cas de copropriété, étudiez avec soin les charges collectives.



Choisir le neuf

> Les plus du neuf : si vous penchez pour le neuf, vous entendrez inévitablement parler de la VEFA (Vente en l'État Futur d'Achèvement). Acheter en VEFA, c'est avoir le privilège d'être le premier occupant et donc l'opportunité d'aménager son logement à son goût et de choisir ses prestations intérieures. Ce sont aussi des frais de notaire réduits, des incitations fiscales (loi Scellier), des conditions de financement attractives (Prêt à Taux Zéro +) et l'exonération de la taxe foncière au cours des deux premières années dans de nombreuses villes. Acheter neuf, c'est également bénéficier de plans optimisés, de la garantie décennale, de performances énergétiques élevées et de normes d'accessibilité pour les personnes à mobilité réduite.

Choisir un terrain à bâtir

> En matière d'acquisition d'un terrain à bâtir pour y faire construire votre maison, deux possibilités s'offrent à vous :

- l'achat d'un terrain dans un lotissement. Dans ce cas, le terrain est viabilisé, c'est-à-dire qu'il est livré avec tous les branchements nécessaires à votre future construction (eau, électricité, gaz, tout-à-l'égout). Lors de la réservation, l'aménageur-lotisseur vous remettra le règlement, le cahier des charges et le permis d'aménager du lotissement, documents nécessaires pour la suite de votre projet ;
- l'achat d'un terrain en zone diffuse. Dans ce cas, les travaux de viabilité peuvent être à votre charge. Vous devrez également procéder à un bornage du terrain pour connaître sa superficie exacte et vous procurer auprès de la mairie le certificat d'urbanisme pour votre future maison.

Que ce soit en lotissement ou en diffus, il est fortement conseillé à l'acquéreur d'un terrain à bâtir de faire réaliser une étude de sol.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Acheter l'esprit libre, c'est possible

Vous voulez vous protéger et sécuriser votre achat immobilier ? **Solutions Assurances** vous propose des produits d'assurance adaptés à votre bien immobilier et à son utilisation au quotidien. Nous vous donnons des conseils précis pour vous aider à bien choisir vos contrats d'assurance et nous vous proposons plusieurs partenaires de renom, sélectionnés par nos soins. Vous pouvez bénéficier de remises privilèges, sous forme de remboursements différés, auprès de ces partenaires pour la souscription d'une assurance Multirisque Habitation ou protection juridique, que vous soyez propriétaire-occupant ou non.

Nouveauté 2012 ! Vous cherchez à vous protéger en cas de revente précipitée de votre bien suite à un événement de la vie ? Nexity a développé pour vous une assurance protection revente avec un acteur majeur du marché ACE EUROPE. Ce produit vous offre, pendant 7 ans, une garantie de compensation de moins-value entre le prix d'achat et le prix de vente, plafonnée à 20 % et pouvant aller jusqu'à 40 000 euros. Cette garantie protection revente est offerte à tout primo-accédant faisant l'acquisition d'un logement neuf.

** Voir conditions sur www.nexity.fr, rubrique Les Solutions Nexity.*

QUELLES SOLUTIONS POUR INVESTIR DANS L'IMMOBILIER ?

Défiscaliser, préparer sa retraite et compléter ses revenus

> Logement meublé : un avantage fiscal particulièrement attractif. Louer en meublé, en professionnel ou non, vous donne droit à des avantages fiscaux spécifiques selon les cas. Vous pourrez réduire vos impôts, récupérer le montant de la TVA et bénéficier de revenus défiscalisés sur de nombreuses années. L'investissement immobilier locatif en résidence gérée est très attractif. La demande en logements meublés avec services de types résidences seniors ou résidences étudiantes est particulièrement forte.

> Le dispositif Scellier a révolutionné l'investissement locatif des logements neufs loués nus. En tant que propriétaire, vous bénéficiez d'une réduction fiscale étalée sur 9 à 15 ans (selon option) dès lors que vous achetez un logement neuf destiné à la résidence principale d'un locataire. Depuis sa mise en place en 2009, les taux de réduction d'impôt ont été révisés. Pour 2012, le gouvernement prévoit d'abaisser de nouveau le taux de réduction d'impôt, de 22 % à 13 % et de 32 % à 21 % (selon option) pour les logements BBC (Bâtiment Basse Consommation), et de 13 % à 6 % pour les logements non BBC. Le pourcentage de réduction s'applique sur le montant total de votre investissement retenu dans la limite d'un prix plafond selon la zone géographique et jusqu'à 300 000 euros. Dans le cadre du plan d'austérité, le gouvernement envisage sa disparition complète en 2013.

PRATIQUE

Faites des simulations

Pour préparer votre investissement en loi Scellier, Nexity met à votre disposition un simulateur gratuit et sans engagement sur le site **www.nexity.fr.** Le calcul de votre économie d'impôt est immédiat et se base sur vos critères personnels : situation familiale, nombre d'enfants et revenu fiscal.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

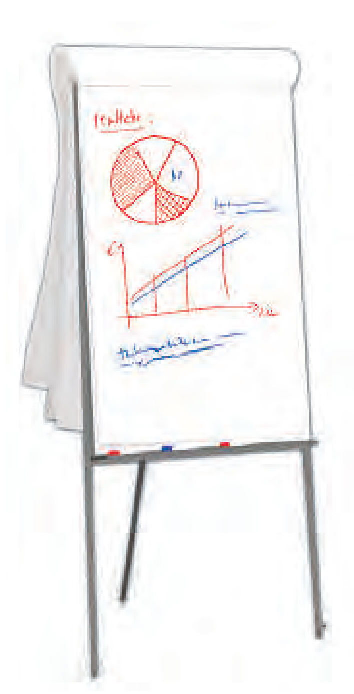
Vous souhaitez réaliser un investissement locatif dans le neuf en toute sérénité ?

Solutions Investisseurs (1) vous accompagne dans votre opération locative et met à votre disposition une offre complète et unique pour sécuriser vos revenus et optimiser votre rentabilité. Nous nous engageons à :

- procéder à une estimation du montant de loyer au plus près du marché pour vous permettre de calculer au plus juste la rentabilité de votre investissement* ;
- vous proposer un mandat de gestion à tarif préférentiel et des garanties modulables pour sécuriser vos revenus locatifs (Carence, Garanties de Loyers Impayés ou Assurance de Revenus Locatifs et Vacance)* ;
- anticiper la recherche du bon locataire avant même la livraison de votre bien ;
- vous faire bénéficier d'une garantie inédite d'installation d'un premier locataire dans les 30 jours suivant la livraison du bien ou, à défaut, du versement du loyer correspondant en cas d'absence de ce premier locataire pendant 6 mois*.

Le + Solutions Nexity : ce service « tout-en-un » de gestion locative est gracieusement mis à votre disposition, en tant qu'investisseur dans le neuf chez Nexity, sans frais supplémentaires*.

*(1) et * Voir conditions page 46.*



- Vos avantages : réduction d'impôt de 13 % du montant de votre investissement répartie sur 9 ans à 15 ans.
- En contrepartie : vous vous engagez à louer votre logement à titre de résidence principale pour 9 ans, en respectant un plafond de loyer en fonction de la zone géographique. Selon l'option, il est possible de louer votre bien à un ascendant ou un descendant.

Tout produit d'investissement ou de défiscalisation immobilière doit faire l'objet d'une analyse rigoureuse de votre part, car l'avantage fiscal peut être remis en question si certaines conditions ne sont pas respectées.

TROUVER SON FINANCEMENT



COMMENT ESTIMER MON BUDGET ?

L'apport personnel

> Avant de vous intéresser au logement que vous souhaitez acheter, il convient d'apprécier le budget global dont vous disposez. Celui-ci sera constitué, d'une part, de l'apport personnel que vous envisagez de consacrer à l'opération et, d'autre part, des différents emprunts bancaires auxquels vous pouvez prétendre.

> Votre apport personnel représente les fonds propres que vous pouvez réunir et mettre dans votre opération. Ce peuvent être des économies, des placements financiers disponibles, de l'épargne salariale, un Plan d'Épargne Entreprise ou des aides familiales.

La capacité de remboursement

> Il vous suffit de diviser par 3 votre revenu mensuel net pour obtenir votre capacité mensuelle de remboursement. En principe, la règle de base situe votre capacité de remboursement ou taux d'endettement maximal à 33 %. C'est-à-dire que l'ensemble de vos charges d'emprunt ne doit pas dépasser le tiers de vos revenus. Toutefois, chaque situation fait l'objet d'une évaluation particulière, et les notions de charges et de revenus peuvent s'apprécier selon des critères de durée, de variation, de risque…

PRATIQUE

Vous souhaitez établir une première approche budgétaire ?

Pour vous aider à y voir plus clair, nous mettons à votre disposition plusieurs simulateurs sur le site **www.nexity.fr.** Ceux-ci vous permettront de vous faire une première idée du budget global nécessaire (y compris les frais de notaire), de la somme que vous devrez emprunter ou de vos mensualités de remboursement.

PRATIQUE

Nouveau ! Calculez votre pouvoir d'achat immobilier : simple et gratuit

Vous voulez acquérir un logement et vous ne connaissez pas votre réelle capacité d'achat ? Grâce à notre calculatrice du pouvoir d'achat immobilier, disponible sur **www.nexity.fr,** vous saisissez en quelques minutes les informations nécessaires et nous vous communiquons gratuitement une première approche budgétaire. Cette estimation, instantanée et personnalisée, vous indique le montant global que vous pouvez consacrer à votre projet et comprend la répartition de votre financement en fonction de votre propre situation (apport, emprunt, PTZ+ …) et de différentes durées. Nous pouvons ensuite vous proposer un large choix de biens immobiliers correspondant à votre résultat.

EN SAVOIR +

_ Conseil en agence
Ne vous arrêtez pas à la simulation en ligne de votre prêt : consultez votre conseiller Nexity même si vous pensez ne pas être en mesure d'acheter.

_ Frais
Intégrez les frais de dossiers bancaires, de notaire et de travaux dans votre budget.

_ Prêts assimilables
Sachez que certains prêts réglementés auxquels vous avez droit sont assimilables à de l'apport personnel : PTZ+, prêt « accession » d'Action Logement, prêt fonctionnaire, Prêt Épargne Logement… Ceci vous permet d'obtenir auprès des banques des propositions de prêt à des taux plus intéressants.



COMMENT OPTIMISER MON BUDGET ?

Les prêts libres

> Le prêt à taux fixe. Il vous offre la sécurité de proposer une échéance constante jusqu'au terme du remboursement mais ne vous permet pas de profiter d'une baisse des taux dans le temps. Les taux proposés sont étagés en fonction de la durée initiale, plus celle-ci sera longue plus votre taux sera élevé. En cas de remboursement anticipé, vous aurez en règle générale une indemnité supérieure à celle appliquée au taux révisable.

> Le prêt à taux révisable. Dans ce cas, le taux de votre prêt est indexé sur un indice financier (généralement EURIBOR 3 ou 12 mois) et vos conditions de remboursement sont susceptibles de varier en fonction de l'évolution de cet indice : soit l'échéance diminuera ou augmentera, soit, à échéance constante, c'est la durée résiduelle de votre emprunt qui se réduira ou s'allongera. Cette dernière option est aujourd'hui la plus largement proposée. Afin de se prémunir d'une remontée importante et durable des taux, les établissements financiers offrent aujourd'hui des sécurités :

- l'option de passage à taux fixe. Cette option permet, si besoin, de fixer le taux pour la durée restant à courir ;
- le CAP. Dans ce cas, votre taux est dit CAPÉ, c'est-à-dire qu'il ne pourra pas varier à la hausse au-delà d'un certain plafond, par exemple 2 % maximum par rapport à votre taux de départ.

L'avantage du prêt à taux révisable est que vous pouvez obtenir un taux de départ nettement inférieur au taux fixe et indépendant de la durée d'emprunt.

> Les formules mixtes. Il existe aujourd'hui des formules mixtes qui offrent un réel intérêt et dans lesquelles votre taux est fixé par périodes de 3 ou 5 ans par exemple, et, quelle que soit la durée choisie, tous les 3 ou 5 ans, l'établissement vous offre la possibilité d'aménager votre crédit :

- soit vous repartez sur une nouvelle période de 3 ou 5 ans ;
- soit vous remboursez tout ou partie de votre crédit sans frais ;
- soit vous choisissez un taux fixe pour une durée résiduelle à définir.



> Le prêt à échéance modulable. Tous les établissements proposent aujourd'hui cette option qui vous donne la possibilité d'augmenter ou de diminuer le montant de votre échéance initiale en fonction de l'évolution de vos charges et de vos revenus, que votre prêt soit à taux fixe ou à taux révisable. Généralement, les banques n'acceptent qu'une seule variation annuelle, et dans la limite d'un plafond, par exemple 10 %, 20 %, voire 30 % de l'échéance initiale ou de l'échéance précédente.

Les prêts réglementés

> Les prêts réglementés visent à encourager l'accession à la propriété. Aujourd'hui, il existe deux prêts réglementés qu'il peut être intéressant d'obtenir pour l'acquisition de sa résidence principale.

> Le Prêt à Taux Zéro +, ou PTZ+, a été mis en place pour faciliter l'accès des ménages à la propriété. Il est réservé exclusivement aux primo-accédants. Le montant du prêt et les conditions de remboursement accordées prennent en compte le niveau de revenu, la composition de la famille, la localisation géographique du bien et sa performance énergétique. Le gouvernement envisage de « recentrer » le PTZ+ uniquement sur les logements neufs à partir du 1er janvier 2012.

> Le prêt à l'accession sociale est soumis à conditions de ressources et est strictement réservé à l'acquisition d'une résidence principale. Il permet d'obtenir un coût réduit des frais d'hypothèque, l'ouverture d'un droit à l'Aide Personnalisée au Logement (APL), la réduction des frais de dossiers bancaires et le report gratuit de vos échéances pendant un maximum de 24 mois.

AUPRÈS DE QUI PUIS-JE EMPRUNTER ?

Les établissements financiers

> Les banques dites de dépôt. Ces banques offrent généralement des conditions de prêt à taux fixe attractives se justifiant par un coût de ressources intéressant. Elles recherchent en contrepartie la domiciliation bancaire de leurs clients.

> Les établissements spécialisés en crédit immobilier. Ces établissements ont fait de leur offre à taux révisable une spécialité et proposent des solutions attractives et innovantes en ce domaine. Elles n'exigent pas d'ouverture de compte.

> Les intermédiaires en opérations de banque. Ils proposent leur service de courtage pour la recherche d'un crédit immobilier, moyennant des frais de dossier.



Les frais annexes

> La qualité de telle ou telle solution de financement ne s'apprécie pas seulement au regard du taux annoncé, mais aussi en tenant compte de bien d'autres paramètres. Aussi est-il parfois utile d'avoir un conseil avisé et neutre de manière à choisir la solution de financement la plus adaptée à votre situation et à vos objectifs dans le temps.

> Les conditions d'assurance de votre crédit. Tout crédit immobilier doit faire l'objet d'une couverture d'assurance pour les risques décès, invalidité et incapacité de travail. Bien sûr, cette assurance constitue une garantie pour la banque, mais elle représente aussi pour vous et votre famille une sécurité patrimoniale importante. Sachez que, depuis le 1er septembre 2010, vous n'êtes pas tenu de souscrire à l'assurance groupe proposée par la banque ; vous pouvez souscrire vous-même une assurance, peut-être plus intéressante. Dans ce cas, la banque acceptera une délégation d'assurance (décret d'octobre 2010). Par ailleurs, en complément de cette assurance obligatoire, vous pouvez souscrire à l'assurance perte d'emploi. Facultative, mais ayant un coût additionnel, elle vous permet de faire face à vos remboursements en période de chômage consécutive à un licenciement. Elle prend la forme soit d'un report à 100 % des mensualités sans supplément d'intérêts, soit d'une prise en charge partielle des mensualités.

> Les différents frais liés à la mise en place du crédit : frais de dossier, frais de garantie, commissions d'engagement…

> Les différentes options possibles : franchise totale ou partielle des intérêts intercalaires, échéance modulable, indemnités en cas de remboursement anticipé.

> Pour les prêts à taux révisable : les conditions de révision du taux et de révision des échéances, les conditions de passage à taux fixe.

À noter : n'oubliez pas non plus d'intégrer dans votre calcul les frais de mutation dits frais de notaire. Ils comprennent les impôts et taxes versés à l'État, la taxe foncière s'il y a lieu et la rémunération du notaire. Globalisés, ces frais s'élèvent à 3 % du prix d'achat pour un logement neuf, à 8 % du prix d'achat pour un logement ancien et à 4,80 % du prix d'achat pour un terrain.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Besoin d'aide pour trouver le bon crédit ?

Vous avez un projet immobilier et recherchez le financement le plus approprié ?

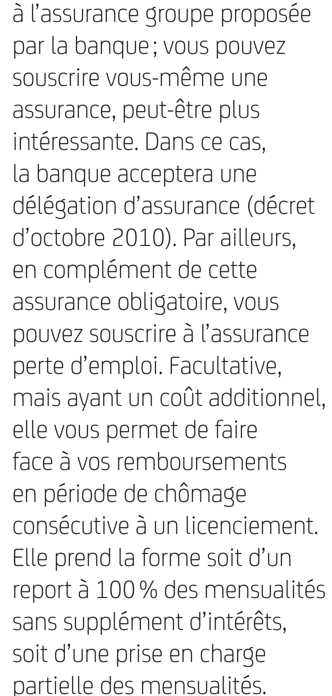
Solutions Crédit [(1)] vous accompagne dans la recherche de la meilleure offre de financement. Votre conseiller en financement immobilier dédié prend en charge votre dossier dès le début de votre démarche et vous propose les solutions de crédit les plus adaptées.

Nous vous permettons de renforcer votre pouvoir d'achat immobilier en :
- vous transmettant les propositions de crédit les plus intéressantes négociées auprès de nos partenaires bancaires* ;
- recherchant le meilleur montage de prêt selon votre profil et votre projet immobilier : taux, assurances, durée, garanties, mensualités…

Ce service intégré est sans engagement. Vous choisissez librement l'offre de prêt qui vous convient le mieux.

Notre seul objectif est la réussite de votre projet immobilier en vous donnant accès aux meilleures conditions de financement, négociées auprès des partenaires bancaires* que nous avons sélectionnés avec soin.

(1) Voir conditions page 46.
** Voir liste sur www.nexity.fr, rubrique Les Solutions Nexity.*



EN SAVOIR +

_ La loi Scrivener vous protège

Cette loi a pour objectifs d'améliorer l'information préalable du consommateur et de le protéger concernant les crédits. Elle renforce la protection de l'emprunteur mais aussi des coemprunteurs et des personnes cautions.
- L'offre de prêt doit contenir un certain nombre de mentions obligatoires.
- Elle est valide pendant un minimum de 30 jours.
- Le respect d'un délai de réflexion de 10 jours avant de retourner l'offre de prêt signée est obligatoire.

CONCRÉTISER SON ACHAT



COMMENT TROUVER LE LOGEMENT DE MES RÊVES ?

Les sites Internet

> Surfer sur Internet permet de se faire une idée du marché. C'est un outil idéal pour initier une recherche et affiner son « cahier des charges personnel ». Mais rien ne vaut une visite sur place et un rendez-vous avec un professionnel de l'immobilier. Méfiez-vous des photos prises en grand angle et des descriptifs trop parfaits.

Les agences immobilières

> Bouche-à-oreille, porte-à-porte, petites annonces... ce n'est pas toujours facile de trouver son nouveau toit. Une fois votre futur quartier identifié, le plus judicieux est de vous rendre dans les agences immobilières pour connaître les prix locaux, sachant que, d'une rue à l'autre, les prix peuvent flamber. Leurs honoraires sont libres et couramment intégrés au prix de vente du bien.

Les promoteurs constructeurs

> Les appartements neufs proposés dans les bureaux de vente répondent à toutes les normes de sécurité, de confort et de performance énergétique. Leurs programmes sont présentés sur Internet et commercialisés dans les bureaux de vente sur place.

Les aménageurs lotisseurs

> Vous avez envie d'un terrain à bâtir ou d'une maison neuve, mais vous ne savez pas comment vous y prendre ? Pour vous, les aménageurs-lotisseurs achètent des terrains souvent en friche, les divisent par voie du lotissement et les aménagent. Ils vendent ensuite ces terrains viabilisés, c'est-à-dire raccordés aux réseaux d'eau, d'électricité, de gaz et d'assainissement. Vous n'avez plus qu'à faire construire votre future demeure.

Entre particuliers

> Acheter en direct peut paraître plus simple et plus économique. Pour des raisons subjectives, les vendeurs ont pourtant tendance à surestimer la valeur de leur bien, à minorer leurs défauts, voire à dissimuler les vices cachés. Résultats : vous risquez d'aller de déception en déception et de consacrer un temps précieux en vaines visites.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Vous avez du mal à trouver ?

La recherche d'un bien immobilier peut être fastidieuse. Pour vous aider à identifier le bien qui vous correspond, nous mettons à votre disposition une sélection de produits immobiliers sur Internet et via notre réseau d'agences. Pour faciliter votre recherche, nous avons également créé :

- un outil interactif pour trouver et tester votre quartier idéal (voir encadré pratique page 7) ;
- des applications mobiles (iPhone, iPad et Android) pour chercher un bien et visiter autrement votre futur quartier et logement avec les technologies de géolocalisation et de réalité augmentée, pour regarder **Nexity « La Chaîne »** dès la page d'accueil du site www.nexity.fr, ou encore recevoir des alertes ;
- votre espace personnel sur **www.mynexity.fr** pour retrouver toutes vos vies immobilières en un clin d'œil (voir encadré page 41).



QUELLES SONT LES ÉTAPES À SUIVRE ?

Dans l'ancien

> Du compromis de vente à la remise des clés

1. Vous faites une offre d'achat écrite au vendeur qui est libre ou non de l'accepter.
2. Vous signez un contrat de vente sous la forme d'un compromis de vente (il vous engage ainsi que le vendeur mais vous avez 7 jours pour vous rétracter) ou d'une promesse unilatérale de vente (elle engage le vendeur à vous réserver son bien pendant un laps de temps pour un prix et un délai fixés entre vous). Dans les deux cas, vous versez, à titre d'acompte ou d'indemnité d'immobilisation, une somme équivalente au maximum à 10 % du prix de vente. D'où l'importance d'épargner en amont. Cette somme est remise au notaire, à un avocat ou à l'agent immobilier chargé de la vente. Ce contrat peut comporter une clause suspensive liée à l'obtention de votre prêt.
3. Vous cherchez une solution de financement.
4. La banque vous transmet une offre de prêt résumant les conditions du contrat (nature du prêt, coût total, taux effectif global…).
5. Vous retournez, par courrier, l'offre de prêt signée à la banque à compter du 11ème jour de la réception de ce document, et surtout pas avant.
6. Vous signez l'acte de vente avec le vendeur chez le notaire. La banque envoie le chèque de banque à votre adresse ou chez le notaire.
7. Le notaire envoie l'acte de vente au bureau des hypothèques. Il recevra plus tard une « copie authentique » portant les cachets de l'administration fiscale : votre titre de propriété, dont l'original sera conservé par le notaire.



Dans le neuf

> De la réservation à la remise des clés

1. Vous signez le contrat de réservation dès que vous avez pris votre décision. On l'appelle aussi avant-contrat ou contrat préliminaire.
2. Vous versez le dépôt de garantie, dont le montant est réglementé selon le délai entre la signature du contrat de réservation et celle de l'acte authentique. Ce contrat comporte une clause suspensive liée à l'obtention de votre prêt.
3. Vous cherchez une solution de financement.
4. La banque vous transmet une offre de prêt résumant les conditions du contrat (nature du prêt, coût total, taux effectif global…).
5. Vous retournez, par courrier, l'offre de prêt signée à la banque à compter du 11ème jour de la réception de ce document, et surtout pas avant.
6. Vous signez l'acte authentique. Établi par un notaire, il indique le prix ferme définitif, la description précise du logement et sa superficie.
7. Vous choisissez votre intérieur. En cas d'achat en VEFA, vous avez la possibilité de choisir les coloris de vos revêtements (sols, murs…) quelques mois avant la date de livraison de votre bien. Vous serez ainsi sûr que votre intérieur ne ressemblera pas à celui du voisin.
8. Vous réglez les appels de fonds calés sur l'avancement du programme des travaux :
   – 35 % à l'achèvement des fondations ;
   – 70 % à la mise hors d'eau ;
   – 95 % à l'achèvement ;
   – 100 % à la livraison.

Pour un terrain à bâtir

> De la réservation à la livraison

1. Pour réserver votre terrain à bâtir, vous devez signer une promesse unilatérale de vente. Un chèque de dépôt sera ensuite exigé à la signature de la promesse de vente. Son montant varie en fonction de la valeur du terrain.
2. L'acte notarié se fait à la livraison du terrain viabilisé ou à l'obtention du certificat de vente par anticipation. L'acquéreur doit avoir obtenu son prêt bancaire et déposé son permis de construire pour sa future maison neuve. Cette signature intervient entre 3 et 8 mois suivant la promesse de vente. Attention ! Le montant total du prix d'acquisition du terrain doit être soldé au moment de la signature.
3. Pour la livraison, nous vous proposons d'effectuer un état des lieux en votre compagnie pour vérifier si la totalité des équipements a bien été réalisée. Par exemple, le bornage de la parcelle, l'alimentation en eau, électricité et gaz, le réseau de télécommunications et les attentes des réseaux d'eaux usées et d'eaux pluviales.



EMMÉNAGER CHEZ SOI

UNE FOIS LES CLÉS EN MAIN, QUE SE PASSE-T-IL ?

EN SAVOIR +

_ Les étapes à respecter
Si le vendeur vous a remis les clés avant la signature de l'acte de vente – il peut le faire, mais cela n'est pas recommandé –, ne commencez pas les travaux. En cas de non-réalisation de la vente, vous ne seriez pas remboursé. Vous pourriez même être contraint de remettre les lieux en état et d'indemniser le vendeur pour le temps que vous y avez passé.

Dans l'ancien

> La remise des clés a lieu chez votre notaire ou celui du vendeur lors de la signature de l'acte de vente. C'est également le moment où les attestations de propriété, très utiles pour vos démarches administratives (abonnements eau, gaz, électricité, téléphone, assurance incendie, inscription des enfants à l'école), vous sont remises.

> Si ce n'est pas déjà fait, souscrivez à une assurance Multirisque Habitation sans tarder si vous allez occuper ce bien ou à une assurance Propriétaire Non-Occupant si vous comptez le louer ou faire des travaux avant de l'habiter. Pour cela, indiquez à votre assureur les coordonnées et les caractéristiques exactes de votre logement.

Dans le neuf

> Question de timing. Trois mois avant la date de livraison, vous serez informé par courrier du mois auquel aura lieu la livraison. Un mois avant celle-ci, vous recevrez un courrier recommandé de confirmation avec une date et une heure précise de rendez-vous pour la remise de vos clés.

> Les travaux terminés, le jour tant attendu de la livraison arrive. Vous prenez possession physiquement et juridiquement de votre logement. Ce dernier est désormais le vôtre : vous en devenez donc responsable. N'oubliez pas de souscrire à une Assurance Multirisque Habitation pour ce jour J. C'est aussi le jour où vous versez le solde du prix de votre logement par chèque de banque certifié. Ce montant s'élève à 5 % ou 10 % du prix global.

> Faites le tour du propriétaire. L'excitation de rentrer pour la première fois dans votre logement ne doit pas vous faire oublier l'essentiel : l'état des lieux. Vous ferez une visite détaillée avec un représentant de Nexity. C'est le moment de signaler par écrit vos réserves sur d'éventuels défauts ou vices apparents. Vous disposez d'un mois pour communiquer, par courrier recommandé avec accusé de réception, d'éventuelles réserves complémentaires. Soyez particulièrement attentif au parfait état des équipements comme les lavabos, les moquettes, les peintures et la robinetterie...



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Suivi de livraison

Vous achetez un bien neuf ? Nous sommes à vos côtés et nous opérons un suivi renforcé 4 mois avant la livraison et 4 mois après. Une période pendant laquelle vous pouvez émettre vos réserves et nous questionner.

PRATIQUE

Bienvenue chez vous !

Pour vous simplifier la vie, Nexity vous remet un livret de bienvenue. Celui-ci contient toutes les informations utiles et indique les démarches à accomplir ou encore des conseils pour le bon fonctionnement de vos équipements.

Bienvenue au Club... Nexity !

Avec la **Carte Club Nexity,** vous rentrez dans un cercle de privilégiés et accédez à des informations, des conseils et des avantages pour :

- améliorer votre confort à domicile (lettres d'information du Club, offres spéciales, accès à l'assistance 24 heures sur 24, Service +...) ;
- valoriser votre patrimoine via des offres spécifiques (avant-premières, ventes privées...) et, dès le 2e trimestre 2012, grâce à votre carnet de l'habitat : coffre-fort virtuel, suivi de valeur de votre bien, répertoire des contacts...

Vous pouvez ainsi devenir ambassadeur Nexity et profiter des atouts de notre programme de parrainage.

EN SAVOIR +

_ Avant la livraison, le promoteur assure les relations avec le Conseil syndical dans le cas d'une copropriété.

_ Le jour de la livraison, un formulaire vous sera remis pour envoi au Trésor Public dans les 90 jours à compter de la date d'achèvement des travaux.

_ Dans le cas d'une vente achevée (vous avez acheté un logement neuf une fois la construction achevée), vous prenez possession de votre bien chez le notaire. Il n'y a pas de visite des lieux pour effectuer un état contradictoire. La garantie des vices apparents n'est alors pas applicable. En revanche, les autres garanties « constructeur » (voir page 30) restent valables dans les délais impartis depuis la livraison des lieux.



QUELLES SONT MES GARANTIES ?

Dans le neuf

> Vos garanties « constructeur ». L'assurance « dommages-ouvrage » contractée par le maître d'ouvrage est la clé de voûte des garanties constructeur ; elle est obligatoire. Vérifiez bien son existence, car elle vous permet d'être indemnisé rapidement en cas de sinistre dans les 10 ans suivant la réception des travaux, et cela sans recherche de responsabilité devant un tribunal. Elle s'articule autour de :

• la garantie de parfait achèvement : d'une durée de un an suivant la réception, elle est due par les entreprises au maître d'ouvrage. Cette garantie vise à remédier à tous les désordres signalés par le seul maître d'ouvrage, soit au moyen de réserves mentionnées au procès-verbal de réception, soit par voie de notification écrite pour ceux révélés postérieurement à la réception ;

• la garantie de bon fonctionnement : d'une durée de 2 ans, elle couvre tous les équipements dissociables que l'on peut enlever et déplacer de la construction, comme les radiateurs, ballons d'eau chaude, prises de courant… La responsabilité du constructeur n'est pas engagée en cas de force majeure (essentiellement catastrophe naturelle) ou de mauvaise utilisation de votre part ;

• la garantie décennale : elle couvre les désordres qui mettraient en cause la solidité de la structure (fondations, toiture, étanchéité…). Cette assurance est étendue aux dommages relevant des garanties de bon fonctionnement et des dommages immatériels consécutifs. La garantie décennale peut valoir aussi pour les travaux de construction ou de reconstruction, pour les travaux de réhabilitation et de rénovation dans l'ancien (réfection de toitures ou de murs, ravalement, installation d'éléments sanitaires avec création de conduites d'eau…) et pour certains travaux d'aménagement intérieur quand ils sont indissociables du bâtiment : une cuisine encastrée, un carrelage, une cheminée scellée, un chauffage dont les canalisations sont encastrées.

> Tout occupant d'un bien immobilier doit souscrire une assurance Multirisque Habitation. Elle vous couvre en cas de vol, de dégât des eaux, d'incendie, de bris de glace… À savoir : son volet assurance responsabilité civile couvre les dommages financiers causés aux tiers. Autrement dit, elle vous protège, vous et votre famille, dans les cas d'accidents de la vie courante. Prenez bien connaissance des franchises et des sinistres non couverts.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Assistance en cas d'urgence 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7

Solutions Assistance propose aux acquéreurs d'un logement neuf Nexity un service exclusif de dépannage d'urgence à domicile 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Cette prestation garantit votre confort et vous apporte une solution rapide et de qualité en électricité, plomberie, assainissement, serrurerie et vitrerie.
Les interventions s'effectuent sur toute la France et dans un délai de 3 heures (mesures conservatoires et réparations). Ce service vous est offert la première année qui suit votre livraison et votre locataire peut également l'utiliser*.

** Voir conditions page 46.*

PRATIQUE

Le SAV Nexity

Un conseiller vous assiste et intervient directement :
- sur vos réserves éventuelles formalisées ensemble le jour de la livraison ainsi que sur les éventuels vices signalés dans les 30 jours suivant la livraison ;
- sur les désordres constatés au cours de l'année couverte par la garantie de parfait achèvement signalés par écrit ;
- durant les deux premières années pour vos réclamations concernant la garantie de bon fonctionnement des équipements dissociables de l'ouvrage ;
- de la 3e à la 10e année et en cas de sinistre relevant de la garantie décennale, notre SAV vous donnera son avis et vous conseillera sur l'opportunité d'une déclaration directe.

Dans le neuf et dans l'ancien

> L'assurance Propriétaire Non-Occupant. Elle vous protège contre le défaut d'assurance de votre locataire, en cas d'insuffisance de couverture au niveau de l'immeuble ou si votre logement est vacant. Elle couvre la plupart des risques compris dans une assurance Multirisque Habitation classique et inclut également votre responsabilité civile de propriétaire, puisque vous êtes responsable des dommages que votre bien peut causer.



COMMENT AMÉNAGER ET DÉCORER MON LOGEMENT ?

Équiper votre cuisine comme un chef

> La cuisine est l'une des pièces de vie de la maison. Elle doit être conviviale, pratique, esthétique, ergonomique, sûre. Le choix des équipements ne se fait pas à la légère !

> Dessinez la cuisine de vos rêves ! Faites un croquis précis de votre pièce et mesurez-la ensuite en reportant sur votre plan les ouvertures, radiateurs, décrochements. Regardez avant tout où vous installerez les machines, le four, le frigo pour un usage pratique. Évitez de placer le lave-vaisselle trop loin de l'évier ! Cuisine américaine, en longueur, avec retour, bar, îlot central... en fonction de la taille de la pièce et, bien sûr, de votre style de vie, agencez maintenant votre espace avec un logiciel 3D et commencez à rêver en regardant les catalogues.

> Choisissez votre style. Contemporaine, rustique, design, classique, champêtre... aujourd'hui, c'est facile d'avoir la cuisine qui vous ressemble. Choisissez l'élue de votre cœur parmi les gammes de matières, de couleurs, de matériaux, en privilégiant avant tout la qualité, la sécurité, l'harmonie. Soignez la déco ! Éclairage, robinetterie, poignées de portes et accessoires contribuent à l'esthétique de votre cuisine.

> Privilégiez les rangements ! Entre la vaisselle, le petit électroménager et les aliments, on n'a jamais assez de rangements dans une cuisine. Aussi, prévoyez grand et utilisez tous les espaces à votre disposition. Armoires d'angle, plateaux tournants pour casseroles, armoire à électroménager coulissante, rangements escamotables... joignez l'utile à l'agréable, et cuisiner devient un jeu d'enfant !

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Vous avez emménagé ?

Il est maintenant temps de vous équiper ou d'améliorer votre confort à domicile !

Solutions Équipement Habitat [(1)] vous accompagne lors de votre installation et peut vous faire réaliser des milliers d'euros d'économies. Nous vous conseillons et vous donnons des astuces pour choisir et acheter votre électroménager, votre literie, votre mobilier, vos produits high-tech, votre fournisseur d'accès Internet... Pour votre aménagement, nous avons établi une sélection pointue de partenaires, avec des offres adaptées à toutes les envies et tous les budgets. Et parce que nous savons qu'une installation est coûteuse, nous vous faisons bénéficier de remises privilèges* négociées pour vous auprès de grandes enseignes partenaires.

(1) Voir conditions page 46.
** Sous forme d'offres de remboursements différés.*



BON PLAN

Si vous avez acheté dans le neuf, Nexity vous propose également :

- son **« News Consumer Conseil, Déco, Tendance »** pour vous informer sur les dernières tendances et vous donner des idées de déco sans se ruiner, ni ressembler à tout le monde ;
- le **« Home Designer »**, outil interactif avec lequel vous retrouvez votre logement modélisé en 3D pour le décorer et le meubler en quelques clics. À découvrir sur **www.nexity.fr.**

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Un coup de main pour vos travaux ?

Solutions Travaux [(1)] vous apporte une aide précieuse et des informations essentielles pour réaliser ou faire réaliser vos travaux sereinement. Nous vous donnons des conseils qui vous permettront de mieux comparer les devis, choisir les artisans, louer des outils, planifier un chantier, faire des économies d'énergie...w Profitez aussi de remises privilèges* chez nos partenaires spécialistes en travaux et matériaux, que nous avons sélectionnés pour répondre à vos différents niveaux de besoins.

Le + Solutions Nexity : grâce à notre Service +, vous pouvez facilement et gratuitement faire une demande de devis en ligne auprès de notre sélection de professionnels en travaux de rénovation et choisir ainsi le devis le plus adapté à vos besoins.

(1) Voir conditions page 46.
** Sous forme d'offres de remboursements différés.*

Habiter responsable : les gestes qui font la différence

> Économies d'énergie : je ne mets pas mes appareils en veille ; je privilégie l'éclairage naturel ; j'adapte mon chauffage (19 °C dans les pièces à vivre et 16 °C dans les chambres la nuit).

> Économies d'eau : je coupe l'eau quand je me lave les dents ou les mains et quand je me rase ; je prends une douche rapide plutôt qu'un bain ; je fais la chasse aux fuites d'eau. Un robinet qui goutte, c'est 50 litres d'eau par jour !

> Réduction des déchets : je trie mes déchets ; je privilégie le courrier électronique ; j'évite les produits à usage unique, comme les lingettes ou les rasoirs jetables.



COMMENT DÉMÉNAGER SEREINEMENT ?

Choisir la bonne formule, seul ou avec un déménageur

> Idéalement, un déménagement commence à se préparer au moins 3 mois à l'avance. Vous pouvez gérer votre déménagement seul (en louant si nécessaire un véhicule utilitaire) ou avec l'aide d'un professionnel.

> Afin d'obtenir des devis, évaluez le volume de vos meubles et affaires à transporter, et précisez la distance à parcourir. Pour choisir votre date, évitez si possible les périodes les plus chargées (week-ends, fins de mois, vacances scolaires...), car ce sont aussi les plus chères.

> Si vous louez un véhicule utilitaire, lisez attentivement le contrat de location, notamment les risques couverts (ou non), le montant et les conditions de la franchise. Si vous faites vos cartons vous-même, prévoyez des emballages de qualité et essayez d'en faire quelques-uns tous les jours. Renseignez-vous auprès de votre CAF, de votre mairie et même de votre employeur pour savoir si vous pouvez bénéficier de certaines aides financières.

> Faire appel à un professionnel. En confiant votre déménagement à une entreprise spécialisée, vous aurez le choix entre plusieurs options. Emballage complet et sécurisé de tout ce que vous possédez, emballage partiel (comme la vaisselle par exemple), stockage éventuel si vous devez quitter votre ancien logement avant de vous installer dans le nouveau, transport, déballage, assurance, etc. Négociez bien votre devis, surtout sur les courtes distances. Avant de signer votre contrat de déménagement, vous devez bien vérifier la date de livraison prévue. Certaines entreprises s'engagent sur le jour de retrait de vos meubles et cartons, mais pas sur celui de la livraison. Elles comptent parfois un supplément. N'oubliez pas de remplir très scrupuleusement la « déclaration de valeur », indispensable en cas de casse.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Besoin d'aide pour votre déménagement ?

Déménager n'arrive pas tous les jours ! **Solutions Déménagement** [(1)] vous accompagne dans votre organisation avec des conseils pratiques, une sélection d'offres et des outils interactifs pour ne rien oublier. Pour le maintien de votre pouvoir d'achat immobilier, nous avons sélectionné auprès de nos partenaires des remises privilèges, sous forme de remboursement. Avec notre Service +, faites une demande gratuite de devis en ligne auprès de nos 3 partenaires déménageurs.

(1) Voir conditions page 46.

Les formalités administratives

> La résiliation du bail (si vous êtes locataire). Notifiez votre congé au bailleur par lettre recommandée avec accusé de réception ou faites-le-lui signifier par acte d'huissier. Le préavis habituel est de 3 mois, mais il peut être réduit à 1 mois dans certains cas, et notamment en cas de mutation professionnelle ou de perte d'emploi involontaire.

> Demandez, dès la notification de votre congé, à votre bailleur une date pour procéder à l'état des lieux de sortie. La comparaison avec l'état des lieux d'entrée déterminera les responsabilités de chaque partie concernant la prise en charge des réparations à effectuer. Votre bailleur pourra déduire certains frais de réparation du montant de votre dépôt de garantie. Sachez toutefois que l'usure d'un logement et de ses équipements résultant d'un usage normal ne peut pas vous être imputée. Après la remise des clés, le dépôt de garantie doit vous être restitué dans un délai maximal de 2 mois par votre bailleur.

> Le changement d'adresse. Renseignez-vous auprès de La Poste concernant ses offres de réexpédition du courrier (service payant). Par courrier recommandé, Internet ou téléphone, informez, le cas échéant, et notamment : la Caisse primaire d'assurance-maladie, la mutuelle et la Caisse de retraite, la Caisse d'allocations familiales, le Pôle emploi, le centre des impôts, votre(vos) compagnie(s) d'assurance (habitation, auto...), la préfecture ou sous-préfecture pour la carte grise, votre(vos) agence(s) bancaire(s). Transférez ou modifiez vos abonnements : électricité, gaz, distribution d'eau, téléphonie fixe, portable, câble, satellite, Internet, journaux, magazines...

BON PLAN

Déclarer votre changement d'adresse

Pour vos démarches administratives, rendez-vous sur https://mdel.mon.service-public.fr et transférez en quelques clics vos nouvelles coordonnées aux organismes publics suivants : la Caisse d'allocations familiales (CAF), la Caisse primaire d'assurance-maladie (uniquement pour les salariés relevant du régime général), la Caisse d'assurance chômage, le service des impôts, l'administration du service national. Si vous êtes en profession libérale, donnez vos nouvelles coordonnées à l'URSSAF et à votre régime de retraite.



GÉRER AU QUOTIDIEN

COMMENT ENTRETENIR ET GÉRER MON BIEN ?

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Devenir copropriétaire en toute sérénité

Pour préparer au mieux votre première Assemblée Générale, moment important où se retrouvent les propriétaires avec des intérêts communs et où se prennent des décisions pour la vie de la copropriété, Nexity vous propose un accompagnement de qualité :
- étude de charges de copropriété fiable ;
- nomination d'un Syndic provisoire ;
- réunion d'information 3 semaines avant la livraison ;
- assistance à la livraison des parties communes.



La copropriété

> C'est à la fois des parties privatives, où vous avez des droits de jouissance exclusifs, et des parties communes correspondant à une propriété indivise exprimée en quotes-parts (tantièmes). Être copropriétaire, c'est être partie prenante de la bonne gestion de votre immeuble et être un contributeur financier pour en assurer l'entretien et la sécurité.



Les travaux

> Que vous soyez propriétaire occupant ou propriétaire bailleur, votre contribution sera fonction des caractéristiques de vos lots, comme la superficie ou l'étage, conformément au règlement de la copropriété. Il faut distinguer trois types de travaux :
- les travaux de dépannage, comme une fuite d'eau ou la panne d'une chaudière ;
- les travaux d'entretien, qui vont du changement des ampoules dans un escalier à la réparation de la toiture ;
- les travaux d'amélioration, qui touchent au confort, comme l'installation d'un interphone ou la pose d'un portail électrique.

Les réglementations et mises aux normes

> Remplacement des canalisations en plomb, adaptation d'une antenne collective pour capter la télévision numérique terrestre, mise aux normes des ascenseurs, audits et diagnostics énergétiques dans les immeubles… l'arsenal législatif et réglementaire est en perpétuelle évolution et oblige votre copropriété à les réaliser. Le rôle du Syndic est de les anticiper, de vous informer et de vous accompagner dans leur exécution.

L'Assemblée générale, mode d'emploi

> C'est la seule instance à pouvoir prendre toutes les décisions relatives à la gestion de votre immeuble. Y participer est un devoir pour le copropriétaire ; c'est surtout votre intérêt, pour faire entendre votre voix et vous assurer du bon usage de votre argent. En cas d'empêchement, vous pouvez vous faire représenter par un autre copropriétaire. L'Assemblée générale se réunit au moins une fois par an. Elle est organisée par le Syndic de votre immeuble, qui vous informe au moins 3 semaines avant sa tenue.

> Les points les plus couramment abordés :
- la nomination du Syndic et du Conseil syndical ;
- l'approbation des comptes et le vote du budget ;
- les questions soumises aux votes de l'Assemblée : travaux à réaliser ou à prévoir, procédures, modalités de gestion ;
- les questions soumises par des copropriétaires.

> Toutes les questions font l'objet d'un vote distinct. Selon leur importance, elles doivent recueillir une majorité simple, absolue, les deux tiers ou l'unanimité des voix exprimées. Un procès-verbal est rédigé le jour de l'Assemblée et adressé à tous les copropriétaires, présents ou non, par courrier.

EN SAVOIR +

_ L'ordre du jour de votre Assemblée générale

Si vous souhaitez porter une question à l'ordre du jour de la prochaine Assemblée, vous devez le faire par lettre recommandée avec accusé de réception, à l'attention du Syndic pour qu'elle soit prise en compte. Dans le cadre de votre demande (réunion de deux appartements, pose d'une antenne parabolique…), il faut joindre tous les documents nécessaires à la compréhension du projet par les autres copropriétaires, ainsi que la proposition de résolution.

QUEL EST LE RÔLE DU SYNDIC ?

Pas de copropriété sans Syndic

> La désignation d'un Syndic est obligatoire dès qu'un immeuble comporte au moins deux copropriétaires. Dans le cas d'une nouvelle copropriété, le promoteur ou le propriétaire de l'immeuble désigne un Syndic provisoire. Sa nomination est validée dans un délai de un an suivant la création de la copropriété, lors d'une Assemblée générale convoquée ad hoc. Le Syndic ayant un lien capitalistique avec le constructeur de l'immeuble ne peut être élu que pour une durée de un an renouvelable pendant la période de responsabilité décennale. Dans un immeuble ancien, la nomination du Syndic et son renouvellement ont lieu lors de l'Assemblée générale, à la majorité absolue des voix des copropriétaires et pour une durée maximale de 3 ans renouvelable.

> Le Syndic représente le syndicat des copropriétaires dans tous les actes de la vie civile et en justice. Il administre votre immeuble, applique et fait respecter le règlement de copropriété et met en œuvre les décisions prises lors de l'Assemblée générale. Régulièrement, il :

- procède aux appels de fonds auprès des copropriétaires ;
- organise des appels d'offres ;
- veille à l'entretien et à la conservation de votre immeuble au cours de ses visites.

Les appels de fonds

> Chaque trimestre, votre Syndic vous adresse un appel de fonds, c'est-à-dire une avance pour régler les charges relatives à l'entretien et au bon fonctionnement de votre immeuble. Ces appels de fonds sont définis en fonction du budget prévisionnel. Sachez que d'éventuels appels de charges peuvent s'ajouter pour couvrir les dépenses non comprises dans le budget prévisionnel. Ayez à l'esprit qu'en fin d'exercice vous recevrez la répartition des charges correspondant aux sommes réellement dépensées par la copropriété. Il est alors possible que vous deviez vous acquitter du différentiel en sus des quatre appels de fonds annuels.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Besoin de transparence dans la gestion de votre copropriété ?

Lisible, transparente, prenant en compte les contraintes et évolutions réglementaires, notre solution **Forfait syndic tout compris** englobe les prestations de gestion courante ainsi que des prestations particulières, telles que la gestion administrative et comptable des opérations de travaux votées par l'Assemblée générale.

PRATIQUE

Consultez vos projets immobiliers en toute liberté sur www.mynexity.fr !

Pour vous accompagner dans vos projets, nous avons conçu un **Espace Privé Client** sur Internet, dont l'accès vous est réservé.
Tout est là ! Vous y retrouvez vos informations personnalisées, essentielles au suivi de votre projet immobilier : détail du bien, informations du bail...

Cet espace client dédié, sécurisé et gratuit :
- est accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 ;
- répertorie vos contacts privilégiés chez Nexity ;
- contient les informations relatives à vos contrats, biens, comptes... ;
- vous donne accès à l'ensemble des Solutions Nexity et leurs avantages : conseils pratiques pour le déménagement, l'équipement et l'aménagement de l'habitat et des milliers d'euros d'économies* auprès de nos partenaires sélectionnés.

Alors activez vite votre compte en vous connectant sur **www.mynexity.fr.**

** Des milliers d'euros d'économies possibles en cumulant les réductions les plus importantes de chacun des marchés présentés. Sous réserve des conditions spécifiques présentées sur chacun des chèques de remboursement.*

Le Conseil syndical

> En tant que copropriétaire, vous êtes membre du syndicat de votre immeuble. Lors de l'Assemblée générale annuelle, vous élisez les membres du Conseil syndical. Ils ont pour mission d'assurer un lien permanent entre la copropriété et le Syndic de votre immeuble et de contrôler sa gestion. À ce titre, le Conseil syndical vérifie les comptes, donne son avis sur les marchés à mettre en œuvre, les prestataires à retenir et les devis à exécuter.

EN SAVOIR +

_ Dépenses courantes

L'Assemblée générale définit un montant au-delà duquel le Syndic doit consulter le Conseil syndical avant d'engager des dépenses courantes ou de maintenance, et fixe les règles de mise en concurrence.



QUE SE PASSE-T-IL SI JE REVENDS OU LOUE MON BIEN ?

Vente

> Estimer son bien au juste prix. Difficile d'évaluer objectivement son logement pour des raisons affectives et financières. Commencez par faire une simulation sur Internet en entrant précisément les caractéristiques de votre bien et par regarder les prix affichés dans les agences immobilières de votre quartier. Afficher un prix trop élevé est souvent contre-productif. Un conseil : faites expertiser votre bien par un agent immobilier connaissant l'environnement. Il pourra s'occuper de la réalisation de tous les diagnostics obligatoires (loi Carrez, amiante, termites, plomb, performance énergétique, risques naturels et technologiques, installation électrique, gaz, assainissement, piscine). De surcroît, opter pour un mandat exclusif vous garantit une valorisation de votre bien dans les supports publicitaires permettant de réduire les délais de vente.

> La fiscalité sur les plus-values. Lorsque vous vendez votre bien à un prix supérieur à celui payé pour l'acquérir, vous réalisez une plus-value. Cette dernière est imposable sur le revenu, sauf s'il s'agit de votre résidence principale, ou si vous êtes titulaire d'une pension de vieillesse ou de réversion ou d'une carte d'invalidité, sous certaines conditions de revenus, et si vous ne payez par l'ISF. Le taux d'imposition est de 19 % au titre de l'impôt sur le revenu. La plus-value est également soumise aux prélèvements sociaux.

EN SAVOIR +

_ Récupérer votre bien
C'est possible à échéance du bail et en informant votre locataire 6 mois à l'avance. Et uniquement pour trois raisons : pour l'occuper personnellement ou le faire occuper par un membre de votre famille ; pour le vendre (votre locataire est prioritaire pour l'acheter) ; pour motif légitime et sérieux en cas de non-respect des obligations du locataire. En revanche, votre locataire peut donner congé quand il le veut en respectant un préavis de 3 mois. Attention, ce préavis pourra être réduit à 1 mois dans certains cas prévus par la loi.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Vendre, louer ou faire gérer votre bien

Louer ou vendre son logement demande du temps. C'est un métier. Avec notre réseau de plus de 200 agences immobilières en France, nous vous ferons gagner un temps précieux.

Si vous souhaitez louer votre bien, nous étudions rigoureusement les dossiers et réalisons à votre place toutes les démarches (diagnostics, bail...). Une fois votre locataire dans les murs, nous gérons votre bien en optimisant vos revenus : nous percevons vos loyers, nous répondons aux questions de votre locataire et nous nous occupons de l'entretien et des réparations.

Dans le cadre d'un investissement locatif dans le neuf, nous lançons la recherche de locataire 3 mois avant la livraison pour vous assurer un revenu locatif dès la livraison de votre logement (voir encadré page 11).



Location

> Le contrat de location. Élément incontournable, il indique la désignation des parties et du bien, la surface habitable, le prix de la location et intègre les diagnostics réalisés (performance énergétique, risques technologiques et naturels, risque d'exposition au plomb), ainsi qu'un état des lieux établi à l'entrée du locataire.

> Charges collectives. En tant que propriétaire bailleur, vous êtes redevable de toutes les charges de copropriété, certaines étant récupérables auprès de votre locataire : les dépenses d'entretien courant, les menues réparations, les dépenses d'eau et de chauffage et les taxes liées à des services (enlèvement des ordures ménagères...).

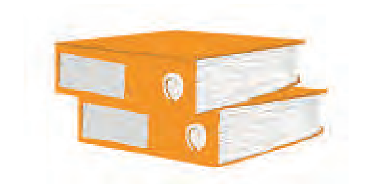
> Réparations dans le logement. Votre locataire a la charge de l'entretien courant et des réparations locatives. En tant que propriétaire bailleur, vous financez le remplacement de la chaudière, des installations de production d'eau chaude sanitaire, de la chasse d'eau, des systèmes d'ouverture vétustes, des revêtements muraux et des revêtements de sol usés par le temps. Ces travaux sont déductibles de vos revenus fonciers.

BON PLAN

Trois autres guides pratiques pour répondre à vos questions

Découvrez tous nos conseils en matière de vente, de location ou de gestion d'un bien immobilier dans nos guides pratiques « Vendre », « Louer » et « Gérer ». Vous les trouverez gratuitement dans toutes les agences Nexity.

LEXIQUE



ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

L'acte authentique de vente est l'acte constatant le transfert de propriété d'un bien immobilier. Il est publié à la conservation des hypothèques pour être rendu opposable à tous. On parle également d'acte notarié, de signature notariée ou de contrat de vente définitif. Il rend un acheteur propriétaire d'un bien immobilier préalablement réservé (via un contrat de réservation).

APPELS DE FONDS

Les appels de fonds sont spécifiques à la VEFA (Vente en l'État Futur d'Achèvement). Ils interviennent en fonction de l'avancement des travaux du programme neuf : 35 % à l'achèvement des fondations, 70 % à la mise hors d'eau (toiture) et 95 % à l'achèvement.

APPORT PERSONNEL

L'apport personnel est la part de disponibilité dont l'emprunteur dispose et qu'il va utiliser pour son projet immobilier. Plus l'apport est élevé, meilleures sont les conditions du prêt immobilier. L'apport personnel peut être constitué grâce à : l'épargne, le Plan Épargne Logement, le Plan Épargne Entreprises, la vente d'un logement, un Prêt à Taux Zéro +, un Prêt 1 %.

BAILLEUR PRIVÉ

Bailleur privé se dit d'un particulier, propriétaire d'un (ou de plusieurs) bien(s) immobilier(s) et qui le(s) loue au moyen d'un contrat de location ou contrat de bail.

COMPROMIS DE VENTE

Le compromis de vente est un avant-contrat signé entre l'acquéreur et le vendeur d'un bien immobilier. Ce document engage les deux parties et comporte des obligations réciproques concernant le logement, le terrain, l'immeuble, etc. Ce terme couramment employé a pour synonyme « promesse synallagmatique de vente ».

CONTRAT DE RÉSERVATION OU AVANT-CONTRAT

Le plus fréquent dans la vente d'immobilier neuf, le contrat de réservation est un contrat par lequel un vendeur s'engage à réserver à un acheteur un immeuble ou une partie d'immeuble (appartement, maison). L'acheteur, en contrepartie, doit verser un dépôt de garantie environ égal au plus à 5 % de la valeur du bien immobilier.

DEMANDE DE PRÊT

Une demande de prêt est un document prouvant la volonté de l'acquéreur d'avoir recours à un prêt immobilier. Ce document doit être signé par le futur emprunteur, le coemprunteur ou le gérant s'il s'agit d'une société.

FRAIS DE NOTAIRE

Le vocable frais de notaire comprend, outre les honoraires du notaire en tant que tels, les taxes, les frais de débours et droits d'enregistrement. Lors de l'acquisition d'un logement (appartement, maison) ou d'un terrain à bâtir, c'est souvent le notaire du vendeur qui est présent, mais il est conseillé à l'acheteur de faire également intervenir un notaire.
Faire intervenir deux notaires ne change pas le montant des frais de notaire. Ceux-ci représentent environ 3 % du prix d'acquisition dans l'immobilier neuf, entre 6 % et 8 % dans l'immobilier ancien. La différence s'explique par le fait que les ventes d'immobilier neuf sont assujetties à TVA et ne donnent pas lieu au versement des droits d'enregistrement.

LOI CARREZ

La loi Carrez oblige « toute promesse unilatérale de vente d'un lot ou d'une fraction de lot » à mentionner « la superficie de la partie privative de ce lot ou de cette fraction de lot ». La surface privative à prendre en compte correspond à la surface des planchers des pièces fermées et couvertes, après déduction des surfaces occupées par l'épaisseur des murs, escaliers, embrasures de portes... Il faut exclure de cette surface les planchers des pièces dont la hauteur sous plafond est inférieure a 1,80 m et la surface des caves, parkings et autres annexes du logement.

LOI CENSI-BOUVARD

La loi Censi-Bouvard, aussi appelée LMNP Scellier ou Scellier meublé, est apparue en 2009, en déclinaison du statut de Loueur en Meublé. Elle a été créée en même temps que la loi Scellier, et fait bénéficier de la même manière d'un avantage fiscal sous forme de réduction d'impôt. Ce dispositif consiste à investir dans une résidence meublée, contrairement au dispositif Scellier qui concerne les logements nus. La loi Censi-Bouvard et le statut de Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP classique) concernent les personnes qui investissent dans des logements meublés situés dans des résidences de services agréées (exemples : appartements d'une résidence étudiante, d'une résidence séniors, d'une résidence de tourisme, etc.). La Location Meublée, au regard de l'impôt sur le revenu, est une activité commerciale qui relève de la catégorie des BIC (Bénéfices Industriels et Commerciaux) et non de celle des revenus fonciers.

LOI SCELLIER

La loi Scellier permet de bénéficier d'une réduction fiscale étalée sur neuf ans, dès lors que vous achetez un logement neuf pour le louer par la suite à des personnes qui vont y établir leur résidence principale et avec des loyers plafonnés. Selon le type de logement choisi, la réduction varie. Pour 2012, le gouvernement prévoit d'abaisser le taux de réduction d'impôt de 22 % à 13 % pour les logements BBC (Bâtiment Basse Consommation), dans la limite d'un investissement de 300 000 euros, et de diminuer la réduction d'impôt pour les logements non BBC de 13 % à 6 %. Ce dispositif doit disparaître au 31 décembre 2012.

OFFRE DE PRÊT

L'offre de prêt est un contrat par lequel le prêteur (établissement bancaire) accorde un prêt immobilier à un emprunteur qui en accepte les conditions à l'issue d'un délai légal de réflexion de 10 jours révolus (loi Scrivener sur la protection de l'emprunteur). L'offre de prêt est utilisée pour tout achat immobilier réalisé à titre non professionnel.

PARTIES COMMUNES

Les parties communes désignent les parties d'un immeuble ou d'un terrain réservées à l'usage collectif ou à l'utilité de tous les propriétaires (ou locataires) : halls, couloirs, escaliers, espaces verts, toiture, voies d'accès, etc.

PROMESSE D'ACHAT

La promesse d'achat est un avant-contrat par lequel le candidat à l'achat s'engage à acquérir un bien immobilier à un prix déterminé.

SYNDIC DE COPROPRIÉTÉ OU SYNDIC D'IMMEUBLE

Le Syndic de copropriété administre l'immeuble au nom du syndicat. Il assure l'exécution des décisions prises par ce dernier en Assemblée générale et se charge du recouvrement des charges de copropriété. Il peut être professionnel ou bénévole.

TAUX D'INTÉRÊT

Le taux d'intérêt correspond à la rémunération de l'établissement financier accordant un prêt (immobilier ou autre). Il varie en fonction de la situation des marchés, des organismes bancaires et de la durée du crédit. Le taux d'intérêt peut être fixe ou révisable.

VENTE EN L'ÉTAT FUTUR D'ACHÈVEMENT (VEFA)

La VEFA est une forme de vente qui permet d'acquérir un logement avant sa construction. L'acquéreur signe un contrat de réservation avec le promoteur immobilier, moyennant le versement d'un dépôt de garantie. L'acheteur dispose d'un délai de rétractation de 7 jours. Ensuite, le promoteur et l'acquéreur régularisent la signature de l'acte authentique de vente devant un notaire. Le paiement du logement neuf (appartement neuf, maison neuve) est échelonné au fur et à mesure de l'état d'avancement de la construction, correspondant aux appels de fonds.

MENTIONS LÉGALES

Page 11 : Solutions Investisseurs

(1) Solutions Investisseurs est un service proposé en partenariat par Nexity Solutions et Nexity Lamy – SAS au capital de 219 388 000 euros – 10-12, rue Marc-Bloch, 92110 Clichy – RCS Nanterre 487 530 099 – Carte professionnelle : Transaction, Gestion et Prestations Touristiques nº 10.92.N983, délivrée par la préfecture des Hauts-de-Seine – Garanties financières : Compagnie Européenne de Garanties et Caution « SOCAMAB » : 128, rue de la Boétie, 75008 Paris – Nº ORIAS 10 058 808.
** Offre soumise à conditions et sous réserve de la souscription auprès de Nexity, de Nexity Lamy et de Lamy Assurances d'un contrat de réservation, d'un contrat de gestion et d'un contrat d'assurance, valable uniquement sur les lancements de programmes à partir du 18/01/2012. Voir conditions détaillées de l'offre sur le site www.nexity.fr, rubrique Les Solutions Nexity. Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.*

Page 19 : Solutions Crédit

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Page 30 : Solutions Assistance

** Offre réservée aux acquéreurs d'un logement neuf Nexity, à usage locatif, déployée à partir du 01/02/2012. Prestation proposée en partenariat avec Europ Assistance, entreprise régie par le Code des assurances, gratuite la première année suivant la livraison pour le propriétaire et le locataire occupant le bien concerné, payante les années suivantes. Voir conditions d'éligibilité sur www.nexity.fr, rubrique Les Solutions Nexity.*

Page 32 : Solutions Équipement Habitat

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Page 33 : Solutions Travaux

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Page 34 : Solutions Déménagement

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Direction de la Communication et de la Marque
Nexity janvier 2012
Conception-réalisation : Euro RSCG C&O
Illustrations : Matthieu Forichon (Comillus).
Crédits photo : photothèque Nexity / DR
Crédits architectes : Ibos et Vitart (couverture).

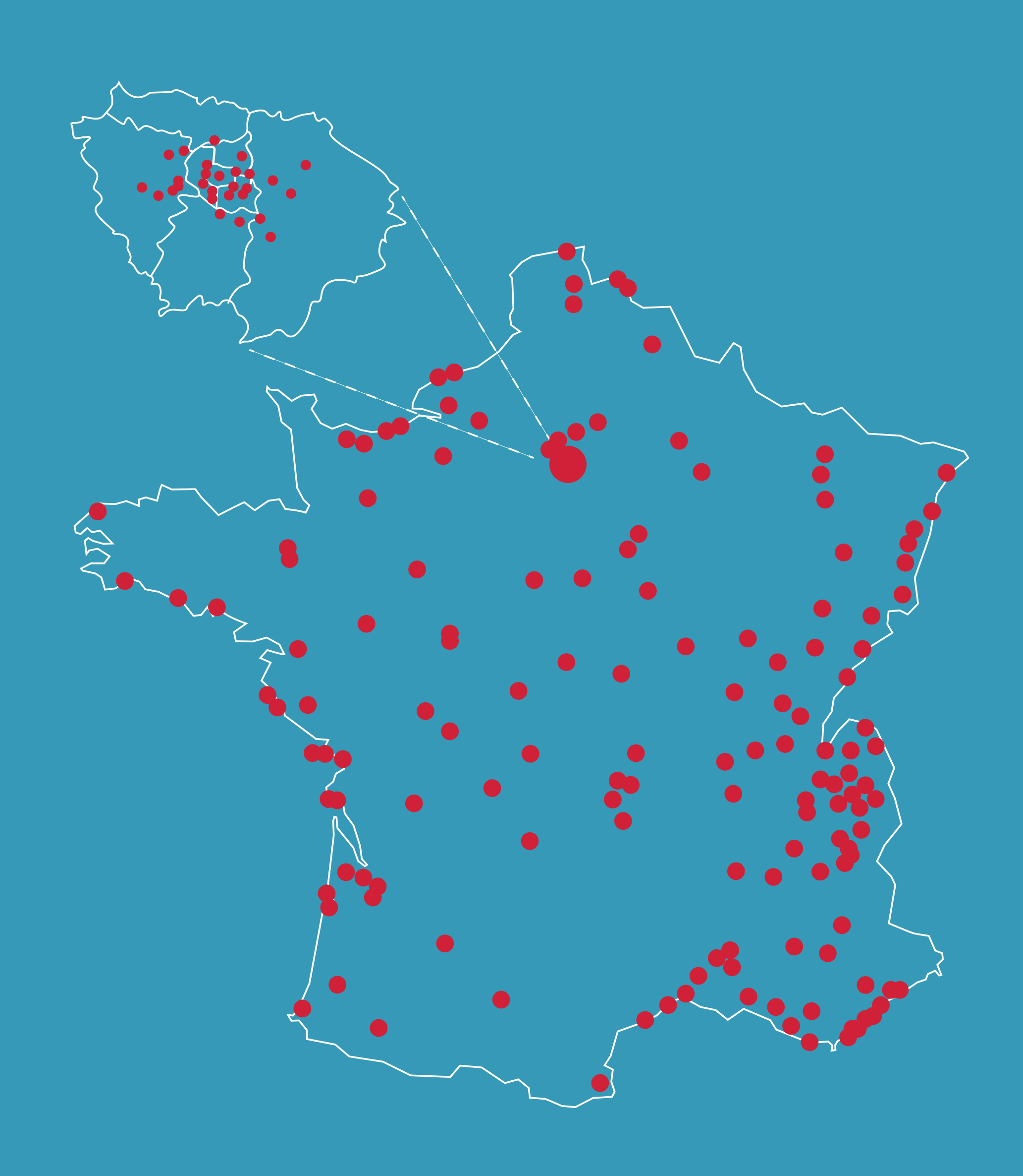
RETROUVEZ-NOUS :

> dans **nos 210 agences et bureaux de vente partout en France** (pour trouver l'agence la plus proche de chez vous, connectez-vous sur notre site Internet) ;

> sur le site Internet **www.nexity.fr** ;

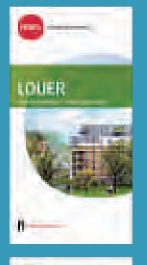
> par téléphone au **30 23**, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures*.

** Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).*

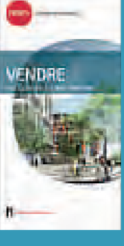


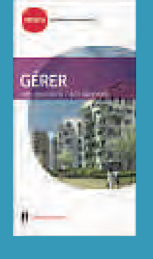
Dans notre vie, l'immobilier occupe une place centrale. C'est vrai pour chacun, quels que soient ses revenus, son âge, sa situation géographique et ses besoins. On a tous des projets immobiliers. Que ce soit pour louer un logement, acheter sa résidence principale ou un terrain à bâtir, investir dans un appartement, vendre sa maison ou encore gérer son bien pour le valoriser et optimiser ses revenus. Parce qu'un projet immobilier n'est pas un acte banal, il soulève de nombreuses questions. C'est pourquoi Nexity a conçu pour vous cette collection de « Guides Pratiques » pour faciliter toutes vos vies immobilières, en vous accompagnant tout au long de votre parcours immobilier. Ce guide « ACHETER » n'a qu'un objectif : vous donner des repères et vous apporter des solutions pour que votre projet immobilier soit une réussite.

DÉCOUVREZ LA COLLECTION DES GUIDES PRATIQUES NEXITY











www.nexity.fr

Contact : 30 23, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures *.

* Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).



GÉRER

vos questions / nos réponses

Les guides pratiques de Nexity

SOMMAIRE



Comment trouver le bon locataire ? Quelles sont mes obligations en tant que propriétaire bailleur ? Quel est le rôle du Syndic ? Comment s'organisent les Assemblées générales ? Chez Nexity, nous savons combien les projets immobiliers soulèvent de questions et nécessitent des réponses claires et concrètes. C'est pourquoi nous avons conçu pour vous cette collection de **« Guides Pratiques ».** Pour vous aider à concrétiser vos projets et faciliter toutes vos vies immobilières, en vous accompagnant tout au long de votre parcours. Vous y trouverez des conseils pratiques, des repères, des bons plans ainsi que nos solutions pour sélectionner votre premier locataire, faire des travaux, sécuriser vos loyers, accéder aux informations concernant la gestion de votre copropriété ou encore préparer votre première Assemblée générale. Une mine d'informations utiles et pratiques pour une belle vie immobilière !

Bonne lecture.

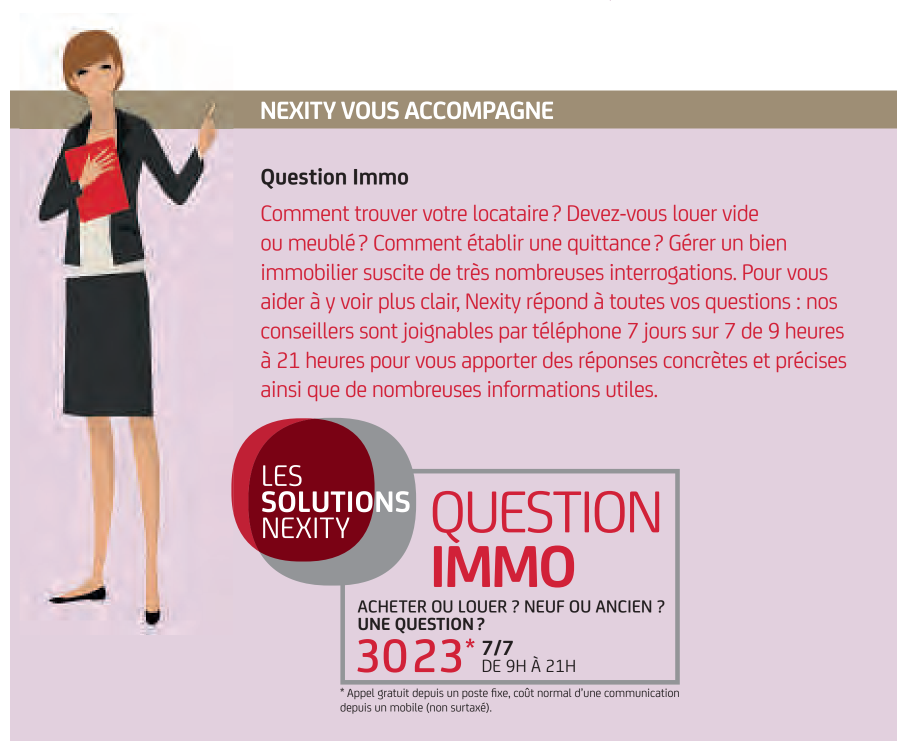
Contact : 30 23, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures*.

** Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).*

GÉRER LA LOCATION D'UN BIEN



QUELLES SOLUTIONS S'OFFRENT À MOI POUR GÉRER MON BIEN ?



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Question Immo

Comment trouver votre locataire ? Devez-vous louer vide ou meublé ? Comment établir une quittance ? Gérer un bien immobilier suscite de très nombreuses interrogations. Pour vous aider à y voir plus clair, Nexity répond à toutes vos questions : nos conseillers sont joignables par téléphone 7 jours sur 7 de 9 heures à 21 heures pour vous apporter des réponses concrètes et précises ainsi que de nombreuses informations utiles.

EN SAVOIR +

_ **Les avantages fiscaux**

- **Location non meublée :** elle vous permet de bénéficier d'un abattement forfaitaire de 30 % sur vos revenus fonciers. Uniquement pour les propriétaires recevant moins de 15 000 euros de loyers par an.
- **Location meublée :** l'abattement s'élève à 71 %. Dans la limite de 10 700 euros de revenus fonciers par an.
- **Investissement dans le neuf locatif non meublé (loi Scellier...) :** en 2012, une baisse de ces avantages est prévue. Le taux de réduction en BBC* est à 13 % (au lieu de 22 %), celui en non BBC à 6 % (au lieu de 13 %).
- **Frais de gestion locative :** ils sont également déductibles de vos revenus fonciers.

** Bâtiment Basse Consommation.*

Le gérer moi-même

> Louer un bien dont on est propriétaire ne s'improvise pas. Pour une bonne raison : la location est un contrat qui vous engage à respecter des règles auxquelles vous ne pourrez déroger. Vous aurez des délais à respecter, des assurances à souscrire et des réparations à financer. S'il s'agit d'un lot dans une construction ancienne, ayez à l'esprit que sa mise en location nécessitera peut-être quelques mises aux normes. Tout cela se prépare, s'anticipe, demande du temps. Si vous souhaitez vous charger seul de la location, assurez-vous, d'une part, que vous aurez la disponibilité nécessaire, d'autre part, que vous êtes suffisamment informé sur vos droits et vos devoirs. Une bonne connaissance des textes législatifs est indispensable.

Faire appel à une société spécialisée

> Si vous n'avez pas envie de vous embarrasser avec toutes ces questions, la meilleure solution est d'opter pour la gérance locative. Plus de la moitié des propriétaires-bailleurs ont fait ce choix car elle présente de nombreux avantages, tant pratiques que fiscaux. Assurée par une agence ou une société spécialisée, elle vous libère par exemple des recherches de locataires, de la rédaction du bail ou de l'émission des quittances. Elle peut même vous proposer une garantie contre les loyers impayés, la supervision de travaux éventuels, etc. C'est surtout un bon moyen de ne pas se soucier au quotidien de la gestion de votre bien : des professionnels s'en chargent pour vous.

À noter : les agences du réseau Nexity sont spécialisées dans la gestion de biens immobiliers.

Elles vous guident vers le mode locatif le plus adapté à votre situation et vous aident à atteindre la meilleure rentabilité locative.

Les questions à se poser

> Quand on loue un bien, c'est pour en retirer un gain financier. Il est donc important de louer au juste prix : celui qui vous permettra à la fois de proposer un logement attractif et de couvrir vos frais. Notamment si vous avez investi (prêt travaux ou immobilier, financement d'équipements). Posez-vous les bonnes questions. À partir de quel montant gagnerez-vous de l'argent ? Êtes-vous prêt à couvrir des dépenses exceptionnelles en cas de problème ? Pensez à tout cela lorsque vous fixerez le prix du loyer.

> Se posera aussi la question du type de location. En fonction du logement, plusieurs options sont possibles. Location étudiante, saisonnière, à court ou à long terme, mais aussi vide ou meublée ? Chaque situation a ses avantages et ses inconvénients. Pour le meublé, notez par exemple que l'abattement forfaitaire est très avantageux et les loyers plus élevés. Mais attention, ayez à l'esprit que le changement de locataire peut être plus fréquent.

PRATIQUE

Un livret d'accueil pour vous simplifier la vie

Fixation du loyer, choix du type de location, sélection rigoureuse des dossiers locataires... Pour vous aider à prendre les bonnes décisions et vous simplifier la vie, Nexity vous remet un livret d'accueil. Il contient toutes les informations utiles pour la location de votre bien et indique les démarches à accomplir, ainsi que quelques conseils sur les mises aux normes obligatoires.

COMMENT TROUVER UN LOCATAIRE ?

Bien formuler son annonce

> Pour attirer l'attention des locataires, bien rédiger son annonce est essentiel. C'est elle qui déclenchera l'envie de visiter votre bien. Soignez-la ! Sans enjoliver la réalité, soulignez les atouts du logement, les points forts de votre quartier, etc. Plus l'annonce sera descriptive et claire, plus elle sera efficace. Mentionnez, entre autres, le lieu, le prix du loyer charges comprises, le nombre de pièces, la surface habitable. Et, surtout, ne faites pas l'impasse sur les photos. Précisez également le classement énergétique de votre bien. Depuis le 1er janvier 2011, la loi Grenelle 2 oblige en effet les propriétaires et les agents immobiliers à indiquer la performance énergétique du logement dans les annonces immobilières (en agence, sur Internet et dans la presse écrite).

Examiner le dossier de location

> C'est une étape cruciale. Avant de confier votre logement à un inconnu (a priori), il est en effet préférable de prendre toutes les précautions possibles. Votre problématique principale sera d'éviter les impayés. Plus vous serez prudent dans le choix du candidat, moins vous aurez de surprise. Portez un regard avisé sur les dossiers de location (revenus, garanties...). Si vous êtes accompagné d'une agence, elle le fera bien sûr pour vous. Au cours des visites, discutez avec la personne, posez-lui des questions sur son logement actuel, ce qu'il attend du vôtre, etc.



MÉMO
LE DOSSIER DE LOCATION

- ☐ Une carte d'identité ou un passeport.
- ☐ Le dernier avis d'imposition.
- ☐ Les 3 derniers bulletins de salaire, à défaut l'attestation employeur.
- ☐ Les 3 dernières quittances du précédent logement.
- ☐ La copie du contrat de travail.
- ☐ Un relevé d'identité bancaire.

Agence ou de particulier à particulier ?

> Vous vous poserez bien sûr la question de savoir s'il faut passer ou non par une agence. Vous serez vite fixé. Entre les annonces à rédiger et à publier, le traitement des appels et des e-mails, les visites à assurer et les contrats à préparer, trouver le candidat idéal est un vrai travail en soi. Confier cette recherche à une agence fiable et reconnue a de nombreux avantages : vous éviterez les visites et vous pourrez consulter les dossiers présélectionnés. Notez que les honoraires d'agence pour mener les recherches de locataires s'élèvent généralement à 1 mois de loyer pour chacune des parties pour les baux soumis à la loi du 6 juillet 1989. La loi impose le partage de ces frais entre le bailleur et le locataire.

CHIFFRE CLÉ

33 %

Les ressources de votre locataire (aides comprises) doivent être trois fois plus élevées que son loyer (charges comprises).



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

À la recherche du bon locataire

Vous souhaitez réaliser un investissement locatif dans le neuf en toute sérénité ?

Solutions Investisseurs (1) vous accompagne dans votre opération locative et met à votre disposition une offre complète et unique pour sécuriser vos revenus et optimiser votre rentabilité. Nous nous engageons à :

- procéder à une estimation du montant de loyer au plus près du marché pour vous permettre de calculer au plus juste la rentabilité de votre investissement* ;
- vous proposer un mandat de gestion à tarif préférentiel et des garanties modulables pour sécuriser vos revenus locatifs (Carence, Garanties de Loyer Impayés ou Assurance de Revenus Locatifs et Vacance)* ;
- anticiper la recherche du bon locataire avant même la livraison de votre bien ;
- vous faire bénéficier d'une garantie inédite d'installation d'un premier locataire dans les 30 jours suivants la livraison du bien ou, à défaut, du versement du loyer correspondant en cas d'absence de ce premier locataire pendant 6 mois*.

Le + Solutions Nexity : ce service « tout-en-un » de gestion locative est gracieusement mis à votre disposition, en tant qu'investisseur dans le neuf chez Nexity, sans frais supplémentaires*.

*(1) et * Voir conditions page 34.*

QUELLES SONT MES OBLIGATIONS EN TANT QUE PROPRIÉTAIRE ?

Louer un logement décent

> Quand on décide de mettre son bien en location, on ne peut pas le faire dans n'importe quelles conditions. Vous devrez respecter un certain nombre d'engagements. Celui de tenir compte du bail, bien sûr, mais aussi celui de délivrer un logement décent. En clair, le logement doit comporter des normes minimales en termes d'habitation pour permettre une bonne jouissance du bien, en toute sécurité : garde-corps, chauffage en bon état de marche, installations électriques aux normes, eau potable, systèmes d'évacuation pour les sanitaires et la cuisine, ouvertures en bon état, volets, etc. Vous serez tenu, si l'un de ces équipements essentiels est défaillant, d'engager les travaux nécessaires.

Établir le contrat de location

> C'est un document essentiel. Il définit les obligations de chacune des parties et régit leurs relations pendant toute la durée du bail. Si vous gérez vous-même la location de votre bien, vous pouvez vous procurer des modèles de contrats types sur Internet. Dans tous les cas, n'oubliez pas de mentionner vos noms et domiciliation, la date de prise d'effet du contrat et sa durée, la description précise du logement et des parties communes, sa surface habitable, le montant du loyer et les modalités de révision que vous avez choisies.



EN SAVOIR +

_ Surface exacte
N'oubliez pas de la préciser dans le bail. En cas d'erreur, votre locataire serait en droit de vous demander de réviser votre loyer.

_ Sous-location
Elle n'est pas interdite. Mais elle doit nécessairement être acceptée par le propriétaire.

_ Dépôt de garantie
Il est encaissable à la date d'effet du bail.

_ Assurance
Même si vous n'occupez pas votre bien, nous vous conseillons de souscrire une assurance de propriétaire non occupant.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Un coup de main pour vos travaux ?

Solutions Travaux (1) vous apporte une aide précieuse et des informations essentielles pour réaliser ou faire réaliser vos travaux sereinement. Nous vous donnons des conseils qui vous permettront de mieux comparer les devis, choisir les artisans, louer des outils, planifier un chantier, faire des économies d'énergie… Profitez aussi de remises privilèges* chez nos partenaires spécialistes en travaux et matériaux, que nous avons sélectionnés pour répondre à vos différents niveaux de besoins.

Le + Solutions Nexity : grâce à notre Service +, vous pouvez facilement et gratuitement faire une demande de devis en ligne auprès de notre sélection de professionnels en travaux de rénovation et choisir ainsi le devis le plus adapté à vos besoins.

(1) Voir conditions page 34.
** Sous forme d'offres de remboursements différés.*

Demander un dépôt de garantie

> Pas de location sereine sans dépôt de garantie. Il n'est pas obligatoire, mais, en fin de bail, il vous permettra de financer la réparation d'éventuels dégâts causés par votre locataire. Vous devrez le restituer à votre locataire deux mois maximum après son départ.

Demander une caution

> Demander une caution à votre locataire est une précaution supplémentaire. La ou les personnes qui se porteront garantes doivent rédiger sous seing privé un engagement de cautionnement. C'est vers elles que vous vous tournerez en cas d'impayés. S'il dispose d'une assurance prenant en charge les loyers impayés, le propriétaire-bailleur n'a pas le droit de bénéficier d'un garant sauf pour les étudiants et apprentis.

Remettre les documents obligatoires

> Vous avez, envers vos locataires, un devoir d'information. Vous devrez leur remettre une copie du dossier de diagnostic technique de votre bien. Ce dossier comprend la performance énergétique du logement, l'état des risques naturels et technologiques et le constat de risque d'exposition au plomb. Ils sont réalisés par des sociétés de diagnostic spécialisées. Il faudra aussi fournir aux occupants un extrait du règlement de copropriété précisant l'usage des parties communes et privatives de l'immeuble, et la répartition des charges afférente au lot.

*À noter : Nexity peut aussi, avec ses **Solutions Diagnostics** (2), vous orienter vers des diagnostiqueurs référencés selon des critères de prix, de qualité et de disponibilité, ou gérer ce dossier de diagnostic technique pour vous afin que vous n'ayez à vous occuper de rien.*

(2) Voir conditions page 34.



9 m²

C'est la surface (loi Carrez) minimale d'un logement pour répondre aux critères de décence (loi Solidarité et Renouvellement Urbains du 13 décembre 2000).

COMMENT SE RÉPARTISSENT LES CHARGES ?

EN SAVOIR +

_ Votre locataire souhaite faire des travaux ?
S'ils modifient la structure et l'agencement initial de votre bien, le locataire doit impérativement obtenir votre accord avant d'entamer quoi que ce soit. Sans quoi vous serez en droit de lui réclamer réparation.

Les frais d'entretien

> En tant que bailleur, vous devez participer au bon fonctionnement de l'immeuble (entretien, gardiennage, ménage, maintenance des équipements collectifs, etc.) et veiller au bon entretien du logement. Cela vous oblige, bien sûr, à avancer et à engager des frais tout au long de l'année. Afin d'anticiper et de faciliter vos dépenses, vous avez la possibilité de demander à votre locataire une provision sur charges, appelée en même temps que le loyer. Vous devrez les régulariser une fois par an, soit en lui reversant le trop-perçu, soit en lui demandant un complément. N'oubliez pas de lui spécifier le montant et la nature de toutes les dépenses réellement engagées. Le propriétaire doit tenir à disposition du locataire les justificatifs.

À noter : si vous oubliez de régulariser les charges, ou de compter certaines dépenses, vous disposez d'un délai légal de 5 ans pour réclamer l'arriéré de charges à votre locataire.



PRATIQUE

Consultez vos projets immobiliers en toute liberté sur www.mynexity.fr !

Pour vous accompagner dans vos projets, nous avons conçu **un Espace Privé Client** sur Internet, dont l'accès vous est réservé. Tout est là ! En tant que bailleur, vous y retrouvez vos informations personnalisées, essentielles au suivi de votre projet immobilier : détails de la situation locative de votre(vos) bien(s) (baux en cours, congés en cours, biens vacants), de la commercialisation de votre (vos) bien(s)...

Cet espace client dédié, sécurisé et gratuit :
- est accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 ;
- répertorie vos contacts privilégiés chez Nexity ;
- contient les informations relatives à vos contrats, biens, comptes... ;
- vous donne accès à l'ensemble des Solutions Nexity et leurs avantages : conseils pratiques pour le financement, le déménagement, l'équipement et l'aménagement de l'habitat et des milliers d'euros d'économies* auprès de nos partenaires sélectionnés.

Alors activez vite votre compte en vous connectant sur **www.mynexity.fr.**

** Des milliers d'euros d'économies possibles en cumulant les réductions les plus importantes de chacun des marchés présentés. Sous réserve des conditions spécifiques présentées sur chacun des chèques de remboursement.*

Les charges récupérables

> Les charges associées à l'entretien et à l'usage du logement et des parties communes sont divisées en deux catégories : celles qui sont récupérables (on parle aussi des charges « locatives ») et celles qui ne le sont pas. Les premières sont les dépenses d'entretien courant, les menues réparations du bien, des équipements collectifs ou de l'immeuble, les taxes d'enlèvement des ordures ménagères, ainsi que les dépenses de produits consommables, comme l'eau, l'électricité ou le gaz. Les frais d'entretien de l'immeuble (prestations de services : frais de personnel pour la propreté, l'entretien des espaces verts) et de gardiennage sont partagés entre le locataire et le propriétaire. N'oubliez pas que votre locataire pourra vous demander de lui fournir le détail de ses charges locatives pour en vérifier le montant.

Les charges non récupérables

> Les frais de gestion et d'administration de l'immeuble comme ceux de prévention ou de sécurité des installations, les travaux de conservation ou de maintien en bon état de l'immeuble et une partie des frais de gardiennage sont exclusivement à la charge du propriétaire. Vous ne pourrez en aucun cas les imputer à votre locataire. C'est à vous de les payer. N'hésitez pas à vérifier auprès de votre Syndic le détail des dépenses engagées au cours de l'année et le planning prévisionnel des appels de fonds pour les travaux de grande ampleur.

MÉMO TRAVAUX ET RÉPARATIONS : QUI PAIE QUOI ?

LE PROPRIÉTAIRE

- ☐ Remplacement d'une chaudière, de radiateurs ou de convecteurs en mauvais état de fonctionnement.
- ☐ Réparation ou remplacement des équipements vétustes.
- ☐ Travaux de mise aux normes du réseau électrique, d'isolation, de couverture...
- ☐ Travaux d'installation du tout-à-l'égout.
- ☐ Gros œuvre.
- ☐ Travaux d'amélioration.
- ☐ En fin de bail, travaux de remise en état en cas d'usure naturelle, si le locataire est resté longtemps.

LE LOCATAIRE

- ☐ Maintien en l'état des revêtements de sol et muraux, des canalisations d'eau et de gaz, des fosses septiques, du chauffage, etc.
- ☐ Raccords de peinture...
- ☐ Remise en état du logement avant le départ (nettoyage des sols, peintures, joints... ; rebouchage des trous).



QUELLES SONT LES RÈGLES DE FIXATION ET DE RÉVISION DES LOYERS ?

La fixation du loyer

> Un balcon, des espaces verts, un ascenseur, une place de parking... Pour fixer un loyer, chaque détail compte, même si la superficie reste le critère le plus important. Pour vous donner quelques repères, les conseils d'une agence pourront vous être utiles.
En fonction de votre investissement, des travaux que vous aurez réalisés et des équipements installés, l'agence saura vous aiguiller vers le prix le plus équilibré. Pensez aussi à mener une enquête de quartier pour savoir quels loyers sont pratiqués dans les autres bâtiments. Le montant choisi devra apparaître dans votre contrat de location.



À noter : vous ne savez pas dans quelle fourchette de prix vous situer ni comment vous y prendre ? En fonction de votre bien, votre agence Nexity vous aide à déterminer le montant de votre loyer.

Les cas de figure d'augmentation de loyer

> Si vous avez mal estimé votre prix au départ, vous ne pourrez pas l'augmenter librement. Il vous faudra attendre la fin du bail et engager une procédure de renouvellement avec augmentation du loyer dans le respect des conditions légales.

> Une fois par an, à la date anniversaire du bail (ou à celle mentionnée dans le contrat), vous pouvez réévaluer le montant du loyer en intégrant le nouvel indice de référence des loyers (IRL). Il est publié chaque trimestre par l'INSEE (Institut National de la Statistique et des Études Économiques). Cette réévaluation prend en compte l'évolution de l'indice des prix à la consommation (IPC) sur les douze derniers mois. Mais attention, sachez que vous ne pourrez l'appliquer que si le bail comporte une clause de révision. N'oubliez donc surtout pas de la mentionner dans votre contrat.

> Si vous avez prévu de faire des travaux d'amélioration dans un logement loué, qui provoqueraient une hausse du loyer, vous devez d'abord obtenir l'accord de votre locataire. Car rappelez-vous : vous ne pouvez lui imposer aucune augmentation (sauf IRL) avant la fin du bail. Vous vous êtes en effet engagé dans le contrat sur un prix précis.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Acheter l'esprit libre, c'est possible

Vous voulez vous protéger et sécuriser votre achat immobilier ? **Solutions Assurances** vous propose des produits d'assurance adaptés à votre bien immobilier et à son utilisation au quotidien. Nous vous donnons des conseils précis pour vous aider à bien choisir vos contrats d'assurance et nous vous proposons plusieurs partenaires de renom, sélectionnés par nos soins. Vous pouvez bénéficier de remises privilèges, sous forme de remboursements différés, auprès de ces partenaires pour la souscription d'une assurance Multirisque Habitation ou protection juridique, que vous soyez propriétaire-occupant ou non.

Nouveauté 2012 ! Vous cherchez à vous protéger en cas de revente précipitée de votre bien suite à un événement de la vie ? Nexity a développé pour vous une assurance protection revente avec un acteur majeur du marché, ACE EUROPE. Ce produit vous offre, pendant 7 ans, une garantie de compensation de moins-value entre le prix d'achat et le prix de vente, plafonnée à 20 % et pouvant aller jusqu'à 40 000 euros. Cette garantie protection revente est offerte à tout primo-accédant faisant l'acquisition d'un logement neuf.

Voir conditions sur www.nexity.fr, rubrique Les Solutions Nexity.

CALCULEZ LA RÉVISION ANNUELLE DE VOTRE LOYER*

Année 2011	IRL	Variation annuelle	Date de parution
1er trimestre 2011	119,69	+ 1,60 %	14 avril 2011
2e trimestre 2011	120,31	+ 1,73 %	13 juillet 2011
3e trimestre 2011	120,95	+ 1,90 %	13 octobre 2011

** Loyer actuel x (IRL du trimestre concerné / IRL du trimestre de l'année précédente).
Exemple : 750 euros x (120,95 / 118,70) = 750 euros x 1,018 -> Le nouveau montant du loyer sera donc de 764 euros jusqu'à la prochaine révision.*

GÉRER UN BIEN EN COPROPRIÉTÉ



COMMENT FONCTIONNE UNE COPROPRIÉTÉ ?

Vivre en copropriété

> Vous êtes propriétaire d'un logement dans un immeuble (ou une résidence) où coexistent d'autres logements (ou locaux), sachez que votre bien fait partie d'une copropriété. Pour faire simple, cela regroupe des lots privatifs avec des droits de jouissance exclusifs, et des parties communes dont la jouissance est collective. Chaque lot représente une quote-part des parties communes (exprimée en tantièmes). Elle est déterminée en fonction de la surface de votre logement par rapport à la surface totale du bâti (ou de la résidence), mais aussi de son emplacement (rez-de-chaussée, étage…).

Le règlement de copropriété

> Comme toute forme de vie en collectivité, une copropriété est régie par des règles. Emplacement des parties privatives et communes, conditions de jouissance de chaque espace, droits et obligations des occupants… Tout ce qui relève du fonctionnement de la copropriété est défini dans le règlement de copropriété, ainsi que les modalités de répartition des charges. Ce document de référence permet d'établir des bases saines sur le partage de la jouissance du bâti. Il est obligatoire de l'annexer à l'acte de vente. Il formalise les droits et obligations du copropriétaire.

PRATIQUE

Un œil sur les travaux

Un document très important permet aux copropriétaires de se tenir informés sur les travaux déjà réalisés. C'est le carnet d'entretien. Il consigne leur nature, les dates de réception des travaux. Y figurent également les contrats d'assurance, de maintenance ou d'entretien, les échéanciers, etc. Cet outil de gestion simple et concret, tenu par le Syndic et consultable par tous les copropriétaires, est la mémoire écrite de l'immeuble. Il est obligatoire depuis 2001.

EN SAVOIR +

_ En cas de non-respect du règlement de copropriété
Si l'un des copropriétaires ne respecte pas le règlement de copropriété, le Syndic peut lui envoyer une mise en demeure. S'il refuse de se conformer au règlement, le tribunal de grande instance peut être saisi.

_ En cas de difficultés financières
Même ponctuelles, vous pouvez contacter votre gestionnaire afin de mettre en place une solution adaptée, comme un nouvel échelonnement, par exemple.

_ En cas d'impayés
Les propriétaires s'exposent alors à des procédures de recouvrement des créances. Le Syndic dispose de tous les pouvoirs pour les mettre en œuvre.

Quels sont mes droits ?

> Vous disposez de droits tant sur les parties privatives que sur les parties communes de la copropriété. Sur les parties privatives, c'est un droit de jouissance et d'usage exclusif. À condition de ne pas porter atteinte à la destination de l'immeuble. Les parties communes sont, quant à elles, affectées à l'usage de tous les copropriétaires. Même si certaines (comme le palier du dernier étage par exemple, une cour…) ne « bénéficient » qu'à un seul copropriétaire. On parle alors de droit de jouissance privatif, c'est-à-dire que vous êtes le seul à pouvoir profiter de cet espace. Cette situation aura un impact sur votre quote-part et le montant de vos charges. Si vous louez votre bien, pensez à bien préciser à votre locataire qu'il s'agit d'une partie commune et non privative.

Quels sont mes devoirs ?

> L'entretien de l'immeuble ainsi que les éventuels travaux de réparation ou d'amélioration du bâti sont financés par l'ensemble des copropriétaires, en fonction de la quote-part que représente(nt) leur(s) lot(s). Ces projets et leur financement sont votés par l'Assemblée générale. Toutes les dépenses font ensuite l'objet d'appels de fonds aux copropriétaires. Leur règlement est obligatoire. En respectant les délais de paiement votés, les copropriétaires permettent le bon fonctionnement de l'immeuble et facilitent l'exécution des décisions d'Assemblée générale.



COMMENT SONT ENTRETENUES LES PARTIES COMMUNES ?

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Assitance en cas d'urgence 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7

Solutions Assistance propose aux acquéreurs d'un logement neuf Nexity un service exclusif de dépannage d'urgence à domicile 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7. Cette prestation garantit votre confort et vous apporte une solution rapide et de qualité en cas de problème urgent en électricité, plomberie, assainissement, serrurerie et vitrerie. Les interventions s'effectuent sur toute la France et dans un délai de 3 heures (mesures conservatoires et réparations). Votre locataire peut également l'utiliser*.

*Voir conditions page 34.

Ce que recouvre la notion d'entretien

> Des travaux de rénovation au nettoyage régulier des parties communes, l'entretien de la copropriété couvre un vaste champ d'application. Il va du simple changement d'ampoule à la réfection d'une toiture, ou encore au ravalement d'une façade. Pour les travaux les plus importants, le Syndic émet des appels de fonds. Ces derniers découlant d'une décision prise en Assemblée générale, vous ne pourrez pas y déroger ! Le syndicat doit pourvoir à la bonne conservation de l'immeuble.

Tout le monde est concerné

> Dans une copropriété, l'entretien des espaces communs incombe à tous les habitants. Concrètement, ce sont d'abord les copropriétaires qui s'acquittent des coûts d'entretien auprès du Syndic. Si leur bien est loué, ils les répercutent pour partie sur les charges de leur locataire.





Prestataires ou salariés ?

> Pour l'entretien des parties communes, il est vivement recommandé, pour éviter toute mésentente, de les confier à des prestataires extérieurs ou d'embaucher du personnel d'entretien. Le syndicat de copropriétaires a alors qualité de commanditaire ou d'employeur, mais c'est le syndicat qui valide les postes et le Syndic qui gère le personnel. C'est lui qui leur donnera les instructions ; vous n'aurez pas à intervenir.

Avec ou sans gardien ?

> Selon la nature de l'immeuble (nombre d'occupants, présence ou non d'une loge, espaces verts…), vos besoins seront différents. L'employé d'immeuble, généralement, se charge des tâches d'entretien (ménage, gestion des containers d'ordures ménagères, espaces verts, etc.) mais il n'est pas logé par le syndicat de copropriété. À l'inverse, le gardien ou concierge peut disposer d'un logement de fonction. Il s'occupe de l'entretien, du bon fonctionnement des installations de la copropriété et du suivi des entreprises de services intervenant au profit de la copropriété (dépannage, maintenance, visite de contrôle, etc.).

EN SAVOIR +

_ Respecter le lieu de vie commun
Dans une copropriété, le respect des règles de vie et de fonctionnement de l'immeuble est essentiel. Il s'agit souvent de bon sens. Respecter le confort d'autrui, c'est par exemple entretenir ses ventilations pour éviter la diffusion des odeurs de cuisine, utiliser les bacs de recyclage des déchets ménagers, utiliser les locaux annexes conformément à leur destination (locaux poubelles, vélos…), veiller à ne pas encombrer l'espace des parties communes d'objets vous appartenant. Si chacun y met du sien, ces petits réflexes pourront même permettre de réduire les charges d'entretien.

DÉSIGNER UN SYNDIC EST-IL OBLIGATOIRE ?

Pourquoi un Syndic ?

> Si votre bâti inclut plus de deux copropriétaires, vous n'avez pas le choix : déléguer la gestion de votre immeuble à un Syndic est obligatoire. Perception des charges, constitution d'un fonds de réserve, proposition de prestataires (ménage, gardiennage, réparations, maintenance, travaux…), organisation des Assemblées générales, etc., son rôle est multiple.

> Dans la plupart des cas, cette mission est confiée à des Syndics professionnels. La majorité des syndicats de copropriétaires préfèrent, en effet, confier la gestion de leur immeuble à un professionnel de l'administration de biens. Car les formalités de copropriété sont très lourdes et exigent une connaissance rigoureuse du mode de fonctionnement réglementaire. Il est toutefois possible de constituer un syndicat coopératif (pour les ensembles simples, sans gardien, réunissant deux ou trois propriétaires par exemple), où les responsabilités sont partagées entre les copropriétaires. Une solution, plus rare, qui n'est pas toujours évidente à gérer, surtout en cas de désaccord.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Syndic forfait tout compris

Lisible, transparente, prenant en compte les contraintes et évolutions réglementaires, notre solution **Forfait syndic tout compris** englobe les prestations de gestion courante ainsi que des prestations particulières, telles que la gestion administrative et comptable des opérations de travaux votées par l'Assemblée générale.

PRATIQUE

Toute votre copropriété en un clic

Consultez vos projets immobiliers en toute liberté sur **www.mynexity.fr !**
Pour vous accompagner dans vos projets, nous avons conçu un Espace Privé Client sur Internet, dont l'accès vous est réservé.
Tout est là ! En tant que copropriétaire, vous y retrouvez vos informations personnalisées, essentielles au suivi de votre projet immobilier : la liste des membres du Conseil syndical, des fournisseurs de la copropriété, des informations globales et détaillées sur l'immeuble…

La légitimité par le vote

> L'Assemblée générale de la copropriété est seule compétente pour élire le Syndic. Pour être élu, il doit obtenir la majorité absolue des voix de tous les copropriétaires. Mais un recours à une majorité moindre est possible pour un second vote. Son contrat ne pourra excéder 3 ans, mais les copropriétaires pourront lui renouveler sa confiance pour des mandats successifs. Une fois par an, le Syndic rend compte de la gestion de sa mission à tous les copropriétaires, lors d'une Assemblée générale. C'est pour lui l'occasion de revenir sur le mode de fonctionnement de la copropriété, au regard des événements et des dépenses de l'année.

Une relation de confiance

> Une fois élu, le Syndic agit en lieu et place des copropriétaires. Il intervient en qualité de mandataire, c'est-à-dire qu'il les représente dans tous les actes de la vie civile et en justice. Et, bien sûr, il administre l'immeuble en leur nom. Au quotidien, et pour toute la durée de son mandat, votre Syndic représente donc vos intérêts. C'est à lui de faire respecter le règlement de copropriété et de mettre en œuvre toutes les décisions votées en Assemblée générale.



EN SAVOIR +

_ Lors d'un achat dans le neuf
Lorsque vous prenez possession d'un bien dans un immeuble neuf, le promoteur a déjà désigné un Syndic provisoire. Pour être effectif et durable, sa nomination doit être validée par un vote en Assemblée générale dans un délai d'un an au maximum à partir de la livraison du premier logement. Passé ce délai, le Syndic provisoire ne peut plus exercer ses fonctions.

SYNDIC, CONSEIL SYNDICAL : QUI FAIT QUOI ?

Le Conseil syndical, représentant des copropriétaires

> Le Conseil syndical assure un relais permanent entre la copropriété et le Syndic. Ses membres sont tous bénévoles et élus nominativement en Assemblée générale. Plusieurs catégories de personnes y sont éligibles : les copropriétaires bien sûr, mais également leurs conjoints (mariés, pacsés ou concubins), représentants légaux ou usufruitiers. Leur mission est double : assister le Syndic et contrôler sa gestion. Ils n'ont pas de pouvoir de décision à proprement parler, sauf délégation par l'Assemblée générale, mais ils sont associés à la gestion de la copropriété. C'est le Conseil syndical, par exemple, qui peut signaler au Syndic les dysfonctionnements, pannes ou détériorations qui doivent faire l'objet de réparations. Ses avis et suggestions ont aussi une valeur de conseil, notamment en ce qui concerne la nature et la planification des travaux. Il est associé à l'établissement du budget prévisionnel et aux ordres du jour des Assemblées générales, ce qui le place dans une situation privilégiée pour contrôler la gestion du Syndic.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Une gestion maîtrisée de vos charges

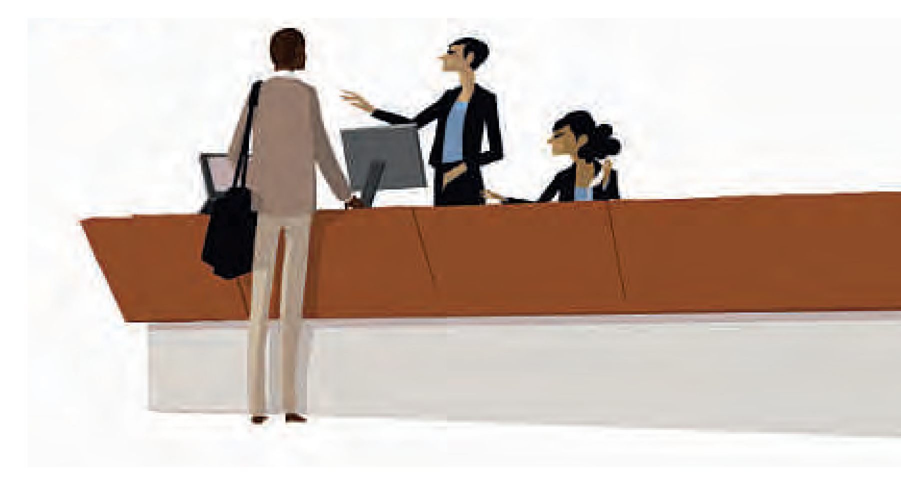
Les dépenses de la copropriété sont un sujet sensible pour les copropriétaires. Et cela se comprend. Lorsque nous gérons des copropriétés, nous n'oublions jamais de prendre en compte la dimension durable et responsable de notre mission, mais, surtout, nous veillons à rechercher pour vous le meilleur équilibre possible entre une gestion économique des charges et le bon entretien de votre immeuble. À nous de trouver le curseur pour répondre aux attentes de chaque syndicat de copropriétaires qui nous a accordé sa confiance.

EN SAVOIR +

_ Le syndicat des copropriétaires
C'est l'ensemble des copropriétaires. Leur mission et leur responsabilité, c'est de respecter les droits et obligations fixés par le règlement de copropriété.

_ Le Conseil syndical
Il regroupe des copropriétaires bénévoles, élus par l'Assemblée générale, pour assurer un relais permanent entre la copropriété et le Syndic.

_ Le Syndic
Il est élu en Assemblée générale. Il est le représentant légal du syndicat des copropriétaires.



Le Syndic, mandataire du syndicat de copropriété

> Alors que le Conseil syndical intervient ponctuellement, le Syndic concourt plus régulièrement au bon fonctionnement de l'immeuble :

- au quotidien, il veille à l'entretien des parties communes, au bon fonctionnement des équipements communs de l'immeuble. Il gère le personnel salarié du syndicat (gardien, employé d'immeuble…) ou les prestataires chargés d'intervenir ;
- il établit les programmes de travaux, négocie, conclut et suit les contrats souscrits pour le compte du syndicat ;
- il tient la comptabilité du syndicat des copropriétaires, règle les fournisseurs, élabore et soumet au vote des copropriétaires les budgets, appelle les fonds et recouvre les charges ;
- il convoque l'Assemblée générale, en assure généralement le secrétariat et diffuse le procès-verbal de l'Assemblée générale aux copropriétaires ;
- il assure la gestion administrative et technique des sinistres et procédures affectant les parties communes.

> Si le Syndic engage des dépenses relatives à l'entretien courant et aux menus travaux au-delà du seuil fixé défini par l'Assemblée générale, il doit consulter le Conseil syndical avant d'engager toute dépense.

CHIFFRE CLÉ

3 ans

C'est la durée d'exercice maximale d'un Syndic ou d'un Conseil syndical (article 28 du décret du 17 mars 1967). Leur mandat est renouvelable.

COMMENT S'ORGANISENT LES ASSEMBLÉES GÉNÉRALES ?

L'AG, un passage obligé

> C'est l'organe de décisions du syndicat de copropriétaires. Elle seule a le pouvoir de prendre toutes les décisions relatives à la gestion de l'immeuble. Elle se réunit au moins une fois par an mais peut aussi faire l'objet d'une séance exceptionnelle pour évoquer des sujets urgents. On parle alors d'Assemblée générale spéciale. Sachez qu'en tant que copropriétaire, vous recevrez votre convocation de la part de votre Syndic (ou du Conseil syndical si celui-ci est défaillant) par courrier au moins trois semaines avant sa tenue.

Un déroulement strict et minutieux

> À votre arrivée, on vous demandera d'émarger la feuille de présence, pour vous-même et éventuellement ceux que vous représentez. Ce document mentionne notamment le nombre de voix de chaque personne (en fonction du nombre de lots qu'ils possèdent). En début de séance, un président (qui ne peut être le Syndic) est nommé pour animer la rencontre, ainsi qu'un secrétaire (généralement le Syndic) et des scrutateurs qui assistent le président dans le décompte des votes. L'Assemblée générale est avant tout un lieu de décisions et d'échanges. En fonction de l'ordre du jour, les sujets sont exposés puis débattus. C'est pour vous l'occasion de faire entendre votre voix, en particulier si vous avez un projet à défendre ou que vous êtes en désaccord avec l'une des propositions défendues par la majorité. Les copropriétaires passent ensuite au vote, point par point.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Préparer la première AG de votre copropriété

Quand vous avez acheté un logement neuf Nexity, nous vous invitons, avant la livraison, à une réunion d'information pour vous vous expliquer le fonctionnement de votre copropriété et nous vous convoquons le même jour à la première Assemblée générale de votre ensemble immobilier.

Le procès-verbal

> Toutes les décisions qui ont été soumises au vote figurent au procès-verbal. Il indique également les noms et le nombre de voix des copropriétaires qui se sont opposés ou abstenus, question par question. Mais il ne détaille pas précisément les débats qui ont eu lieu. Son objectif est de retranscrire la preuve de l'existence de la décision et de la régularité des scrutins à la majorité requise. Il est signé à la fin de la séance par le président, le secrétaire et les scrutateurs. On le diffuse aussi, dans les 2 mois qui suivent, à tous les copropriétaires ainsi que les opposants aux décisions (ces derniers le reçoivent par lettre recommandée).



EN SAVOIR +

_ AG, mode d'emploi

• **Soumettre une question :** si vous souhaitez porter une question à l'ordre du jour de la prochaine Assemblée générale, vous devez le faire par lettre recommandée avec accusé de réception à l'attention du Syndic pour qu'elle soit prise en compte. Dans le cas de votre demande (réunion de deux appartements, pose d'une antenne parabolique…), il faut joindre tous les documents nécessaires à la compréhension du projet par les autres copropriétaires ainsi que la proposition de résolution.

• **Ordre du jour :** en séance, l'ordre du jour est figé.

• **Pouvoir en blanc :** si vous êtes absent le jour de l'AG, vous avez la possibilité d'utiliser le pouvoir en blanc, joint à votre convocation, et de le remettre (après l'avoir rempli et signé) à la personne de votre choix (copropriétaire ou non). Elle vous représentera et votera pour vous le jour de l'AG.

• **Contestation :** seuls les copropriétaires absents ou opposants à une décision peuvent la contester devant le Tribunal de Grande Instance dans les deux mois après la notification du procès-verbal.

ET SI JE VEUX REVENDRE MON BIEN ?

Estimer mon bien

> Lorsque vous souhaitez revendre votre bien, vous devez d'abord en définir le prix. Vous pouvez soit l'estimer vous-même en vous renseignant (avec prudence) sur les prix de vente pratiqués sur des biens similaires, soit faire appel à un professionnel. Cette option vous permettra d'obtenir une estimation fiable plus rapidement et de faire le point de manière objective sur les points forts et les points faibles de votre logement. Vous devrez aussi lancer une expertise sur le diagnostic énergétique de votre logement. Car cette information devra obligatoirement figurer sur votre annonce de vente (et celle de votre agence).

Si je suis copropriétaire

> Vous êtes tout à fait libre de vendre votre lot. Prévenez simplement votre copropriété, car votre bien intéressera peut-être l'un des occupants de l'immeuble. En revanche, vous devez vous acquitter de vos charges de copropriété et en présenter la preuve au notaire 1 mois avant la vente. Votre Syndic pourra lui fournir une attestation qui confirme que vous êtes libre de toute obligation à l'égard du syndicat des copropriétaires.

Si mon bien est occupé

> Vendre avant la fin du bail est tout à fait réalisable. Votre locataire, selon les cas, n'aura même pas besoin de quitter les lieux. Il faudra simplement mentionner dans votre annonce « vente loué ». Gardez cependant à l'esprit que votre logement perdra souvent un peu de son pouvoir d'attraction aux yeux de certains acquéreurs. Les acheteurs préfèrent en effet investir dans un bien qu'ils peuvent occuper, rénover ou remettre en location à leurs propres conditions. D'autre part, le prix de vente peut subir une décote de valeur, allant de 10 % à 50 % suivant le montant du loyer, le type de location ou la date de fin de bail.

À noter : vous n'êtes légalement pas obligé de prévenir le locataire de votre décision de vendre. Toutefois, il est vivement conseillé de le faire afin de faciliter les futures visites.

> Si vous préférez attendre la fin du bail, vous êtes tenu à quelques obligations : votre locataire doit être informé d'un « congé pour vente » 6 mois avant la fin de son bail (ou 3 mois seulement pour les locations meublées) par huissier ou par lettre recommandée. Vous devez aussi le renseigner sur les modalités de la vente. Et cela pour une raison simple : il bénéficie en effet, sur l'achat du bien qu'il occupe, d'un droit de préemption (ou droit « de préférence »). Il est, autrement dit, prioritaire sur tous les autres acheteurs. À réception de ces informations, votre locataire dispose d'un délai de 2 mois pour vous répondre. Si votre locataire se déclare acheteur avant la fin de ce délai, la vente doit être réalisée dans les 4 mois suivants. Sinon, vous devenez libre de vendre votre bien à un tiers.

À noter : dans certaines situations, le droit de préemption du locataire s'annule. C'est notamment le cas si vous décidez de vendre votre logement à un parent, si la mairie exerce son droit de préemption urbain ou lorsque le logement est déclaré non habitable.



BON PLAN

Trois autres guides pratiques pour répondre à vos questions

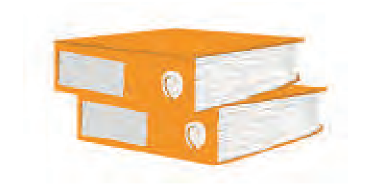
Découvrez tous nos conseils en matière de location, de vente ou d'acquisition d'un bien immobilier dans nos guides pratiques « Louer », « Vendre » et « Acheter ». Vous les trouverez gratuitement dans toutes les agences Nexity.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Vendre pour financer un nouveau projet

Votre projet de vente répond peut-être au souhait de vouloir développer ou valoriser votre patrimoine. Achat d'un logement neuf locatif, dispositif Scellier ou Censi-Bouvard, investissement dans l'ancien... Nexity vous accompagne pour définir votre nouveau projet, le financer ou le gérer. Nos conseillers pourront vous guider dans toutes vos démarches pour renforcer votre pouvoir d'achat immobilier (recherche du meilleur montage de prêt, offres compétitives de nos partenaires bancaires, etc.). Enfin, vous pourrez compter sur notre réseau de plus de 200 agences pour vous aider à vendre votre premier bien, acheter dans le neuf ou dans l'ancien, puis louer.

LEXIQUE



BAIL / BAILLEUR

Le bailleur est une personne physique ou morale, propriétaire d'un immeuble ou d'un logement, qui loue ses biens au moyen d'un contrat de location.

Ce contrat, aussi appelé bail, régit les relations entre le bailleur et le locataire pour toute la durée de la location. Un bail est conclu pour une durée de trois ans ou six ans (sauf bail de courte durée). Il peut être renouvelé.

CAUTION

À ne pas confondre avec le dépôt de garantie, la caution est la ou les personnes qui se porteront garantes auprès du bailleur, au nom du locataire. En cas d'impayé, c'est vers elle(s) que le bailleur se tournera pour percevoir son loyer.

CHARGES RÉCUPÉRABLES

Elles sont imputables au locataire. On les appelle ainsi car elles sont avancées par le propriétaire-bailleur, qui les récupère sous forme de provision et de régularisation auprès de son locataire. Elles concernent les dépenses propres aux locaux loués (eau, énergie…) et les dépenses collectives liées à l'entretien de l'immeuble (menues réparations, participation aux frais de fonctionnement et de maintenance).

CHARGES NON RÉCUPÉRABLES

Elles sont payées par le propriétaire. Elles regroupent notamment les frais de gestion et d'administration de l'immeuble, les travaux de réparation ou de conservation, les dépenses pour le maintien de l'immeuble en bon état. Elles ne peuvent être imputées au locataire. Elles sont déductibles des revenus fonciers sauf exclusion prévue par la réglementation fiscale.

COPROPRIÉTÉ

On parle de copropriété lorsqu'un immeuble est réparti en plusieurs lots appartenant à des propriétaires différents. La copropriété comprend des parties privatives (où le droit de propriété est exclusif : appartements, caves, parkings…) et communes (dont l'ensemble des copropriétaires a la jouissance : entrée, cage d'escalier, espaces verts…).

DÉPÔT DE GARANTIE

C'est la somme que le locataire verse au propriétaire-bailleur le jour de la signature du contrat de location. Elle s'élève généralement à un mois de loyer. Après l'état des lieux de sortie, en fin de bail, le propriétaire devra la restituer au locataire sous deux mois. Soit intégralement si aucune dégradation n'a été constatée, soit partiellement si le propriétaire en retient une partie pour financer les frais de réparation ou de nettoyage d'un logement rendu en mauvais état.

DROIT DE JOUISSANCE / DROIT D'USAGE

Sur son appartement (qui peut comprendre une cave, un jardin, une place de parking), le propriétaire a un droit de propriété et de jouissance exclusif.

Sur les parties communes, il a un droit d'usage, en fonction des critères définis par le règlement de copropriété.

Sur certaines parties communes, le propriétaire peut avoir un droit de jouissance privatif, c'est-à-dire qu'il est le seul à pouvoir profiter de cet espace. Cela peut concerner une cour, un jardin ou un couloir. Cette situation aura un impact sur sa quote-part et le montant de ses charges.

INDICE IRL

C'est l'indice de référence des loyers. Il est calculé par l'INSEE à partir de la somme pondérée d'indices représentatifs, notamment de l'évolution des prix à la consommation. Si cela est prévu dans le bail, le propriétaire est en droit de réévaluer chaque année son loyer, en fonction de cet indice.

Nouveau loyer = loyer actuel x (IRL du trimestre concerné / IRL du trimestre de l'année précédente).

LOCA-PASS®

Il s'agit d'aides au logement locatif, financées par les organismes collecteurs du 1 % Logement (renommé Action Logement en 2009), accessibles aux locataires de moins de 30 ans, aux salariés du secteur privé, etc. Loca-pass® est un Prêt à Taux Zéro + qui permet au locataire de financer son dépôt de garantie. La somme est généralement versée directement au bailleur par l'organisme.

LOCATION MEUBLÉE

Un logement meublé doit comporter un lit avec couverture, une table et des chaises, un placard, des luminaires, des rideaux, une plaque de cuisson, un réfrigérateur, de la vaisselle et des ustensiles de cuisine. Il est indispensable de dresser un inventaire du mobilier, des équipements…

LOGEMENT DÉCENT

Tout propriétaire-bailleur doit veiller à la décence des conditions de vie qu'offre son logement. Tant en matière de sécurité que de confort : garde-corps, chauffage en bon état de marche, installations électriques aux normes, eau potable, systèmes d'évacuation pour les sanitaires et la cuisine, ouvertures en bon état, volets, etc. Le propriétaire est tenu de réaliser les mises aux normes nécessaires pour pouvoir louer son logement, même en cours de contrat.

LOI CARREZ

La surface selon la loi Carrez précise la superficie des planchers des locaux clos et couverts, après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. La surface des parties dont la hauteur est inférieure à 1,80 m ne peut être intégrée à la superficie privative, tout comme les lots et les fractions de lots d'une superficie inférieure à 8 m² (une chambre de bonne par exemple). Si un propriétaire souhaite louer ou vendre son bien, il est obligé de la calculer.

LOT

Un lot de copropriété est l'ensemble que possède un copropriétaire. Il regroupe une partie privative et une quote-part des parties communes.

QUITUS

C'est l'approbation de la gestion du Syndic par les copropriétaires. En donnant quitus au Syndic, l'Assemblée générale atteste que celui-ci a correctement et régulièrement accompli sa mission.

QUOTE-PART / TANTIÈME

C'est la part que représente un lot dans l'ensemble de la copropriété. Elle est déterminée en fonction de la valeur relative du lot (au regard de sa situation, de sa superficie…) et est évaluée en tantièmes (généralement exprimés en millièmes).

Les tantièmes déterminent le pouvoir de vote (nombre de voix en Assemblée générale) de chaque lot au sein de la copropriété et servent de base au calcul des charges de copropriété.

TAXE D'HABITATION

Elle est payée par la personne qui habite le logement au 1er janvier de l'année d'imposition. Cet impôt s'applique en effet à chaque occupant d'un bien immobilier, qu'il soit locataire, propriétaire-occupant ou logé à titre gratuit. Elle s'applique aussi aux box fermés ou aux emplacements de parking.

TEOM (TAXE D'ENLÈVEMENT DES ORDURES MÉNAGÈRES)

Elle est incluse dans la taxe foncière et est payée par le propriétaire. En cas de location du bien, le propriétaire en demande le remboursement au locataire, au prorata du temps d'occupation lors de la régularisation des charges locatives.

LA TAXE FONCIÈRE

Elle est payée par le propriétaire. Elle s'applique à tous les biens immobiliers de France.

NOTES

Pour en savoir plus :

– rendez-vous dans l'agence la plus proche de chez vous ;

– connectez-vous sur notre site www.nexity.fr

MENTIONS LÉGALES

Page 9 : Solutions Investisseurs

(1) Solutions Investisseurs est un service proposé en partenariat par Nexity Solutions et Nexity Lamy – SAS au capital de 219 388 000 euros – 10-12, rue Marc-Bloch, 92110 Clichy – RCS Nanterre 487 530 099 – Carte professionnelle : Transaction, Gestion et Prestations Touristiques n° 10.92.N983, délivrée par la Préfecture des Hauts-de-Seine – Garanties financières : Compagnie Européenne de Garanties et Caution « SOCAMAB » : 128, rue de la Boétie, 75008 Paris – N° ORIAS 10 058 808.

** Offre soumise à conditions et sous réserve de la souscription auprès de Nexity, de Nexity Lamy et de Lamy Assurances d'un contrat de réservation, d'un contrat de gestion et d'un contrat d'assurance, valable uniquement sur les lancements de programmes à partir du 18/01/2012. Voir conditions détaillées de l'offre sur le site www.nexity.fr, rubrique Les Solutions Nexity. Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.*

Page 11 : Solutions Travaux

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – N° ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Page 11 : Solutions Diagnostics

(2) Service proposé par Multys Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 10, rue Marc-Bloch – 92110 Clichy – RCS Nanterre B 513 576 546.

Page 21 : Solutions Assistance

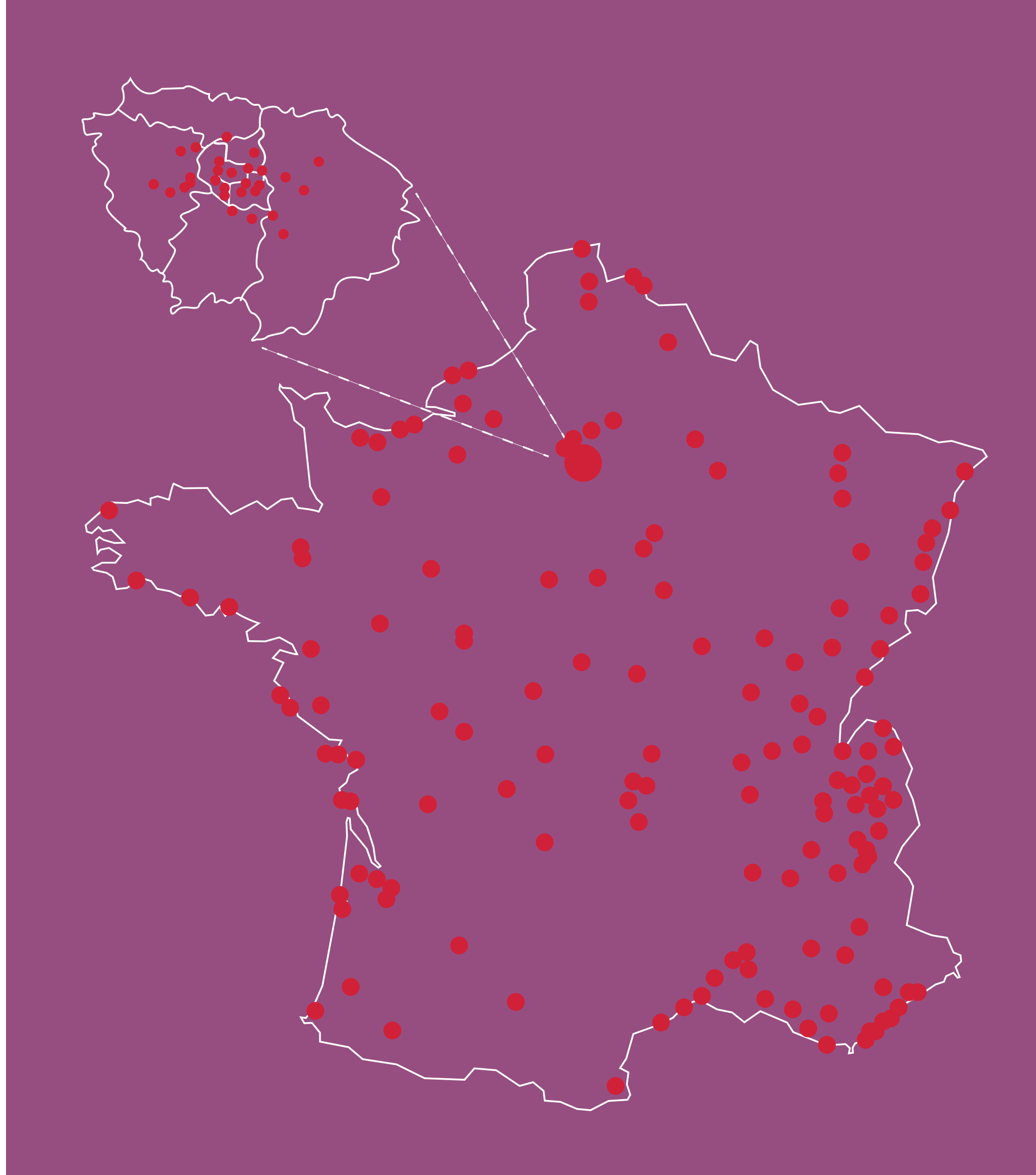
** Offre réservée aux acquéreurs d'un logement neuf Nexity, à usage locatif, déployée à partir du 01/02/2012. Prestation proposée en partenariat avec Europ Assistance, entreprise régie par le Code des assurances, gratuite la première année suivant la livraison pour le propriétaire et le locataire occupant le bien concerné, payante les années suivantes. Voir conditions d'éligibilité sur www.nexity.fr, rubrique Les Solutions Nexity.*

Direction de la Communication et de la Marque
Nexity janvier 2012
Conception-réalisation : EURO RSCG C&O
Illustrations : Matthieu Forichon (Comillus).
Crédits photo : photothèque Nexity / DR
Crédits architectes : Christian de Portzamparc (couverture).

RETROUVEZ-NOUS :

- dans **nos 210 agences et bureaux de vente partout en France** (pour trouver l'agence la plus proche de chez vous, connectez-vous sur notre site Internet) ;
- sur le site Internet **www.nexity.fr** ;
- par téléphone au **30 23**, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures*.

** Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).*



Dans notre vie, l'immobilier occupe une place centrale. C'est vrai pour chacun, quels que soient ses revenus, son âge, sa situation géographique et ses besoins. On a tous des projets immobiliers. Que ce soit pour louer un logement, acheter sa résidence principale ou un terrain à bâtir, investir dans un appartement, vendre sa maison ou encore gérer son bien pour le valoriser et optimiser ses revenus. Parce qu'un projet immobilier n'est pas un acte banal, il soulève de nombreuses questions. C'est pourquoi Nexity a conçu pour vous cette collection de « Guides Pratiques » pour faciliter toutes vos vies immobilières en vous accompagnant tout au long de votre parcours immobilier. Ce guide « GÉRER » n'a qu'un objectif : vous donner des repères et vous apporter des solutions pour que votre projet immobilier soit une réussite.

DÉCOUVREZ LA COLLECTION DES GUIDES PRATIQUES NEXITY





www.nexity.fr

Contact : 30 23, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures *.

* Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).



LOUER

vos questions / nos réponses



Les guides pratiques de Nexity

SOMMAIRE



Quel type de bien louer ? Comment constituer mon dossier de location ? Qui prend en charge les travaux éventuels ? Comment emménager rapidement ? Chez Nexity, nous savons combien les projets immobiliers soulèvent de questions et nécessitent des réponses claires et concrètes. C'est pourquoi nous avons conçu pour vous cette collection de **« Guides Pratiques ».** Pour vous aider à concrétiser vos projets et faciliter toutes vos vies immobilières, en vous accompagnant tout au long de votre parcours. Vous y trouverez des conseils pratiques, des repères, des bons plans ainsi que nos solutions pour trouver des offres de location adaptées à votre profil, faire des travaux, déménager sereinement, accéder en quelques clics aux données personnelles concernant votre location ou encore sécuriser vos loyers. Une mine d'informations utiles et pratiques pour une belle vie immobilière !

Bonne lecture.

Contact : 30 23, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures*.

** Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).*



CHERCHER UNE LOCATION

QUEL TYPE DE BIEN LOUER ?

Neuf ou ancien ?

> À surface égale, le neuf et l'ancien ne présentent pas les mêmes avantages ni les mêmes commodités. Espace, design, aménagement et rangements optimisés pour le premier ; poutres, cheminée et parquets pour le second. Si vous optez pour le neuf, vous bénéficierez plus souvent de prestations additionnelles comme les balcons, les places de parking ou les aires de jeux... ainsi que de la meilleure performance énergétique du logement. C'est aussi l'assurance de profiter d'équipements récents et performants. Pour toutes ces raisons, il n'est pas rare que les loyers dans le neuf soient plus élevés. Si vous optez pour l'ancien, soyez vigilant sur la qualité de l'isolation dans les constructions. Ces dernières peuvent réserver quelques surprises, notamment sur le montant de votre facture énergétique.

Meublé ou non meublé ?

> Il est parfois bien pratique de ne pas avoir à meubler son logement. La cuisine est déjà équipée, le salon installé, les lits et les armoires déjà répartis dans les chambres. C'est aussi une formule plus économique appropriée aux petits budgets dans la mesure où elle limite vos frais d'installations et d'équipement. La location d'un meublé s'adresse aussi aux locataires intéressés par des contrats de location de court terme. Le bail, en effet, est généralement conclu pour une durée d'un an renouvelable. Un contrat spécial étudiants peut aussi être proposé pour une location d'environ neuf mois. Les contrats pour les logements non meublés, en revanche, sont nettement plus longs. La durée minimale est de trois ans et tacitement reconductible dès lors qu'aucune des parties n'exprime le souhait d'y mettre un terme. C'est une formule plus sécurisante qui permet aussi au locataire de prendre pleinement « possession des lieux », contrairement aux meublés où vous ne choisirez ni vos meubles ni vos équipements.

Où se loger quand on est étudiant ?

> Pour se loger, les étudiants ont plusieurs possibilités : studios meublés, colocation, chambres en résidence universitaire, mais pas toujours le temps de chercher correctement. Penchez-vous sur les offres proposées par les résidences étudiants. Situées à proximité des universités ou des grandes écoles, elles présentent de nombreux avantages. Elles sont surtout particulièrement adaptées à la situation des étudiants. C'est le cas des résidences Studéa proposées par Nexity. Celles-ci mettent à la disposition des occupants des services à la carte pour simplifier le quotidien (laverie, ménage, petits déjeuners...). Les appartements et les studios peuvent être loués meublés, ou pas, et l'accompagnement se fait au cas par cas, en fonction de vos besoins.

EN SAVOIR +

_ Quand peut-on parler d'un logement meublé ?

Si la loi ne fixe pas de liste officielle des meubles qui doivent garnir un logement loué meublé, celui-ci doit en principe comporter le mobilier nécessaire à la vie courante et faire l'objet d'un inventaire précis. À minima : un lit avec couverture, une table et des chaises, un placard, des luminaires, des rideaux ou stores, une plaque de cuisson ou une cuisinière, un réfrigérateur, de la vaisselle et des ustensiles de cuisine. Un inventaire doit être remis lors de l'état des lieux.

BON PLAN

La location saisonnière

Vous cherchez une location pour vos vacances et vos week-ends ? Sachez que Nexity propose de nombreuses annonces d'appartements en centre-ville, de maisons au bord de la mer ou à la montagne. À découvrir sur **www.nexity.fr.**



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Question Immo

Vous hésitez entre une location dans le neuf ou l'ancien ? Vous vous interrogez sur les honoraires d'agence ? Nexity vous propose un point d'entrée unique pour répondre à toutes les questions que vous vous posez sur la location. Nos conseillers sont joignables par téléphone 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures, pour vous apporter des réponses claires et précises et vous aider à faire les bons choix.

LES SOLUTIONS NEXITY

QUESTION IMMO

ACHETER OU LOUER ? NEUF OU ANCIEN ? UNE QUESTION ?

3023* 7/7 DE 9H À 21H

* Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).

OÙ CHERCHER LE LOGEMENT DE MES RÊVES ?

En agence immobilière

> La recherche d'un logement est bien souvent fastidieuse. En passant par une agence, ce n'est pas vous qui cherchez, mais votre conseiller. Si vous manquez de temps, le soutien d'une agence vous permettra en effet de ne visiter que les logements qui répondent à vos critères de recherche, et de trouver plus vite l'appartement ou la maison qui vous correspond. Si vous avez des questions sur les charges, le voisinage, les équipements, c'est votre conseiller qui fera également l'intermédiaire avec le propriétaire-bailleur. Il saura aussi vous guider sur les prix pratiqués dans le quartier et sur la marge de négociation possible.

À noter : avec son réseau de plus de 200 agences réparties sur tout le territoire, Nexity dispose d'un grand choix de biens à louer, mis à jour en temps réel.

Sur Internet

> Pour trouver un locataire, les agences immobilières et les propriétaires publient, dans la plupart des cas, leurs annonces sur Internet. Vous pouvez soit consulter les sites des annonces immobilières proches de chez vous, soit les sites d'annonces entre particuliers, soit les moteurs de recherche spécialisés. En quelques clics seulement, ces sites vous permettent de définir vos critères (surface, loyer, emplacement…) pour affiner votre recherche. C'est simple, pratique et très rapide. N'hésitez pas non plus à utiliser l'option d'alerte : lorsqu'une nouvelle annonce répondant à votre recherche est publiée, vous la recevez automatiquement par e-mail ou SMS.

À noter : le nouveau site www.nexity.fr, outil de recherche simple et efficace, vous permet de trouver en quelques clics toutes nos offres de location, classées en fonction de vos critères de choix : surface, nombre de pièces, budget…

Dans les journaux d'annonces

> Pour se lancer dans la recherche par petites annonces, un seul mot d'ordre : la persévérance. Faites une première sélection, puis appelez les contacts pour leur proposer un rendez-vous. Réservez-vous ensuite du temps pour les visites imposées. De nombreux propriétaires optimisent leur journée en recevant tous les candidats le même jour. Bien sûr, vous risquez de tomber sur des logements qui ne correspondent pas du tout à ce que vous attendiez ; vous serez parfois cinq ou dix à le visiter en même temps ; et vous aurez très peu de temps pour faire valoir vos arguments si le bien retient votre attention. Mais ne vous découragez pas et mettez toutes les chances de votre côté avec un dossier de location complet. Agences et bailleurs n'hésiteront pas à vous le demander sur place.



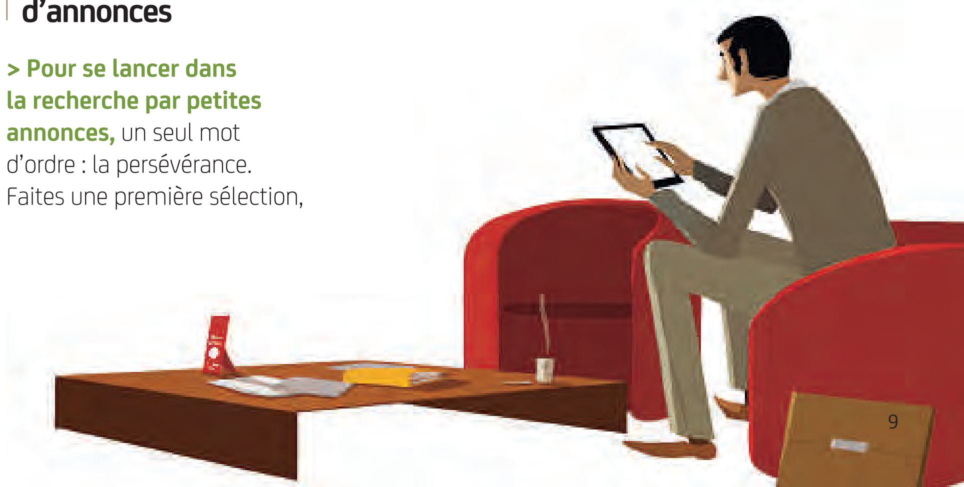
_ Les honoraires de location s'élèvent en général à un mois de loyer hors charges. Pensez à vous renseigner sur les honoraires avant de choisir votre agence (leur affichage est obligatoire).

_ Chercher un logement, cela prend du temps. Plus de deux à trois semaines seront nécessaires, parfois plus. Vous connaissez sans doute la date de fin de votre bail en cours. N'attendez pas le dernier moment pour commencer vos recherches. Anticiper le plus possible et vous serez plus serein pour trouver le bien qui vous convient.



Trouvez votre quartier idéal

Nexity a créé un nouvel outil de recherche de biens immobiliers, en exclusivité pour son site **www.nexity.fr.** Cette application (disponible sur iPad et smartphones) vous permet d'affiner votre sélection en fonction de critères très précis et de trouver la zone idéale pour votre futur logement. Exemple : vous souhaitez habiter à Toulouse, non loin d'une école primaire, dans un quartier commerçant avec des transports en commun à proximité ? Ce nouveau moteur de recherche circonscrit un ou plusieurs quartiers correspondant à votre profil et à vos envies. Ce qui vous permet de savoir précisément dans quels périmètres orienter vos recherches. Et, bien entendu, si Nexity dispose dans ce quartier de biens correspondant à votre recherche, vous en serez immédiatement informé.



COMMENT BIEN CHOISIR MON LOGEMENT ?

Étudiez l'environnement

> Un lieu de vie ne se résume pas simplement à un logement. Il englobe l'environnement dans lequel on vit (résidentiel, commerçant, mixte), mais aussi les services situés à proximité, l'ambiance générale du quartier, etc.
Le profil de votre foyer, vos habitudes, vos besoins détermineront si l'appartement que vous visitez vous correspond réellement.
N'hésitez pas à mener une rapide enquête de proximité. Qui habite l'immeuble (des familles, des personnes âgées…) ? À quelle distance se situent les parcs, les établissements scolaires, les commerces, les cinémas ? Où se situent les gares, les stations de bus ou de métro ? Y a-t-il une cave ou un local à vélos ?

Comparez les loyers

> Le montant du loyer est fixé en général librement par le propriétaire. Pour le calculer, ce dernier prend, bien sûr, en compte tous les avantages de son bien, son emplacement, sa surface, ses caractéristiques, etc. Bien qu'il n'ait aucun intérêt à louer son bien trop cher, sous peine de ne trouver aucun locataire, comparez tout de même le loyer proposé aux tarifs qui sont habituellement pratiqués dans le quartier.
Dans le cas où le propriétaire est un investisseur, il peut, lors de l'acquisition de son bien, opter pour un investissement locatif. Ce choix fiscal impose des plafonds de loyers à ne pas dépasser et des plafonds de ressources pour les locataires qui souhaitent accéder à la location de ce bien.
Pour optimiser vos recherches, sachez que le niveau de solvabilité demandé pour accéder à la location d'un bien est en général équivalent à trois fois le montant du loyer charges comprises. C'est habituellement ce que vous demanderont les propriétaires que vous rencontrerez.
La question des ressources est un sujet sensible pour eux, car ils cherchent au maximum à éviter les situations d'impayés. Vous pouvez toujours, au besoin, et si vous avez la possibilité d'en avoir une, leur indiquer que vous disposez d'une caution (c'est-à-dire une personne qui se portera garante pour vous) ou d'une caution bancaire, sous réserve que le propriétaire-bailleur n'ait pas souscrit à une GLI (Garantie de Loyers Impayés). Les propriétaires-bailleurs apprécieront que vous preniez les devants sur ce sujet.

Réussissez vos premières visites

> Pas toujours simple d'être attentif à ce qui ne se voit pas à l'œil nu. Lors d'une première visite, on se concentre avant tout sur l'agencement des pièces, la surface du logement, son état général, mais rarement sur les petits détails. Soyez pourtant vigilant à tout ce qui vous entoure et vérifiez bien le degré d'usure des équipements, installations et revêtements, sur l'état des appareils et installations électriques, sur l'isolation des fenêtres. N'hésitez pas à préparer une liste de questions avant le début de la visite pour ne rien oublier (voir le tableau ci-contre). Si vous êtes accompagné d'une agence immobilière, elle saura détecter avec vous les points forts et les points faibles du logement.

EN SAVOIR +

_ Les aides au logement

• **L'APL** (aide personnalisée au logement) vous permet de réduire la charge que représente votre loyer. Elle n'est réservée qu'aux résidences principales faisant l'objet d'une convention entre l'État et le propriétaire. Ce régime engage le propriétaire à louer son bien pendant la durée de la convention en respectant le loyer maximum fixé pour toute la durée de la convention.

• **L'ALF** (allocation de logement à caractère familial) est réservée aux ménages ou personnes isolées ayant des personnes à charge, marié(e)s depuis moins de 5 ans et âgé(e)s de moins de 40 ans au moment du mariage.

• **L'ALS** (allocation de logement à caractère social) est attribuée aux personnes dont les revenus sont modestes.



MÉMO
LES CLÉS D'UNE VISITE RÉUSSIE

EXAMINEZ :

- ☐ l'état des sanitaires ;
- ☐ les carrelages, parquets, moquettes, revêtements au sol et aux murs ;
- ☐ les peintures, les papiers peints ;
- ☐ le fonctionnement des équipements (chaudière, radiateurs, robinets, interrupteurs, VMC, etc.) ;
- ☐ l'état des fenêtres (ouverture, isolation) ;
- ☐ le câblage électrique (prise de terre) ;
- ☐ la capacité du chauffe-eau ;
- ☐ l'isolation thermique et phonique (double vitrage, joints, nature de l'isolant intérieur ou extérieur) ;
- ☐ le tableau électrique.

RENSEIGNEZ-VOUS SUR :

- ☐ le voisinage ;
- ☐ l'ensoleillement du logement ;
- ☐ le système de chauffage (collectif ou individuel) ;
- ☐ le montant de la taxe d'habitation ;
- ☐ les projets de travaux du propriétaire ou de la copropriété ;
- ☐ la possibilité de réaliser vous-même des travaux ;
- ☐ le vis-à-vis.

DÉTECTEZ :

- ☐ les tâches d'humidité (n'hésitez pas à toucher les murs) ;
- ☐ les bruits environnants (rues, voisins, parties communes…). Si vous visitez le logement plusieurs fois, essayez de le faire à des heures différentes. Cela vous renseignera aussi sur l'ensoleillement.

COMMENT CONSTITUER MON DOSSIER DE LOCATION ?

Les pièces à fournir

> Pour louer le logement de vos rêves, il vous faudra être rapide, et plus particulièrement dans certaines villes et régions où les biens en location ne restent jamais bien longtemps inoccupés. Certains sont loués dès la fin de la première journée de visite. Vous n'êtes pas le seul à chercher : un propriétaire privilégiera toujours les dossiers bien présentés et déjà constitués. Partir bien préparé est donc essentiel. Pour chaque visite, préparez une copie des justificatifs suivants (pensez à garder les originaux sur vous au cas où on vous les demande) :

- une carte d'identité ou un passeport ;
- le dernier avis d'imposition ;
- les 3 derniers bulletins de salaire ;
- les 3 dernières quittances du précédent logement ;
- la copie du contrat de travail ou l'attestation de l'employeur ;
- un relevé d'identité bancaire.

Les justificatifs interdits

> Pour lutter contre les discriminations dans l'accès au logement et préserver la vie privée du locataire, la loi de modernisation sociale a introduit l'interdiction de demander au candidat à la location certains documents.

> En matière d'identité, votre bailleur ne peut pas exiger de photographie (hormis celle de la pièce d'identité), ni votre contrat de mariage ou certificat de concubinage, ni le jugement de divorce, à l'exception du paragraphe commençant par l'énoncé « Par ces motifs », ni d'extrait de casier judiciaire.

> En ce qui concerne votre santé, il ne peut pas non plus vous demander votre carte d'assuré social ou votre dossier médical personnel, même si vous cherchez un logement adapté ou spécifique.

> Quant à vos finances et à votre emploi, vous n'avez pas à transmettre d'attestation de votre précédent bailleur indiquant que vous êtes à jour de vos loyers et charges, dès lors que vous pouvez présenter d'autres justificatifs, ni la copie de relevé de votre compte bancaire ou postal, ni d'attestation de bonne tenue de compte, ni d'attestation d'absence de crédit en cours, ni, si vous êtes travailleur indépendant, plus de deux bilans. Il ne peut pas non plus vous réclamer d'attestation de votre employeur si vous avez déjà fourni votre contrat de travail et vos derniers bulletins de salaire.

> Des garanties. Et, bien sûr, il lui est interdit d'exiger de vous une autorisation de prélèvement automatique, un chèque de réservation ou la remise sur un compte bloqué de biens, d'effets, de valeurs ou d'une somme d'argent correspondant à plus de un mois de loyer en principal, en l'absence de dépôt de garantie ou de la souscription de la garantie autonome prévue à l'article 2321 du Code civil.

Le dépôt de garantie

> Pour le propriétaire, le dépôt de garantie constitue tout simplement une garantie sur l'état de son bien : en cas de détériorations constatées lors de l'état des lieux de sortie, il en déduira le montant des frais de réparations éventuelles avant de vous rembourser. Il correspond à 1 mois de loyer hors charges (sauf pour les baux soumis à une convention de l'État : possibilité de prendre 2 mois). Attention, il est encaissable à la date d'effet du bail et il vous est restitué (en totalité ou en partie selon l'état des lieux de sortie et selon les sommes restant dues) dans un délai maximum de 2 mois déduction faite des sommes alors éventuellement dues.

Le garant

> La présence d'un garant rassure un propriétaire. Pour lui, c'est une précaution supplémentaire : il fera appel à cette personne si vous vous trouvez dans l'incapacité de payer votre loyer. Choisissez votre garant de préférence parmi vos proches, famille ou amis. Pour se porter garant, un texte d'engagement écrit à la main est obligatoire et doit être annexé au bail. Le document mentionne la nature et l'étendue de la caution.

FOCUS

Louer à plusieurs : ce qu'il faut savoir

La colocation est une solution de recours efficace, en particulier pour les étudiants, dont le budget est restreint. La mise en commun des dépenses et la répartition du budget locatif (loyer, charges et taxes) permet de vivre dans un espace de vie plus grand, mais il faut au préalable vous assurer que vos colocataires ont la même notion que vous du respect de la cohabitation. Pour un bail en colocation, vous serez tenu par une clause de solidarité liant tous les titulaires du bail jusqu'à la fin de celui-ci. Dans le cas d'un départ d'un des titulaires du bail, avec remplacement d'un autre titulaire pendant la durée du bail, vous devrez signifier cette demande auprès de votre propriétaire pour accord. À la réception de cet accord, un avenant au bail devra être établi.

EN SAVOIR +

_ Si le propriétaire-bailleur dispose d'une assurance prenant en charge les loyers impayés, il ne peut pas bénéficier d'un garant sauf pour les étudiants et les apprentis.

_ Vous ne savez pas comment financer votre dépôt de garantie ? Financée par les organismes collecteurs du 1 % patronal, l'aide au logement locatif Loca-pass® propose des Prêts à Taux Zéro +. La demande doit être effectuée au plus tard 2 mois après la signature du bail. Le montant du prêt ne peut être supérieur à 500 euros. Il doit être remboursé dans les 3 années qui suivent son obtention avec la possibilité d'une première période de différé de paiement de 3 mois, et avec des mensualités d'un montant minimum de 20 euros. En cas de bail d'une durée inférieure à 3 ans (cas des locations meublées), la durée du prêt est alignée sur celle du bail. En cas de départ anticipé du logement (avant la fin du bail), le solde doit être remboursé après le départ, dans un délai maximum de 3 mois.

CONNAÎTRE LES RÈGLES DE LA LOCATION



QUE FAUT-IL VÉRIFIER SUR MON CONTRAT DE LOCATION ?

EN SAVOIR +

_ Même si un locataire a donné préalablement son accord, certaines clauses restent interdites : par exemple, le bailleur ne peut pas interdire au locataire d'héberger des personnes ne vivant habituellement pas avec lui ; il ne peut lui imposer un dépôt de garantie supérieur au montant légal ; il ne peut l'obliger à souscrire une assurance auprès d'une compagnie particulière, etc.

_ La rédaction d'un bail pour une location meublée est obligatoire. Il est en effet dans l'intérêt de chacun de disposer d'un tel document, sur lequel s'appuyer en cas de litige.

Le bail ou contrat de location

> Le bail, ou contrat de location, est un contrat passé entre plusieurs personnes physiques ou morales.
Et, comme tout contrat, il engage la responsabilité de chacun des signataires. Quel que soit le type de logement mis en location (appartement, studio, maison...), il définit les obligations de chacune des parties – le locataire et le propriétaire-bailleur –, et régit leurs relations pendant toute la durée d'occupation du bien. C'est un document très important qui servira de référence tout au long de la location, notamment en cas de doute sur les droits et les devoirs de chacun. Il doit obligatoirement préciser (conformément à l'article 3 de la loi du 6 juillet 1989) :

- le nom et la domiciliation du propriétaire ;
- la date de prise d'effet du contrat et sa durée ;
- la description du logement et de ses annexes (cour, cave, jardin, parking...) ;
- la surface habitable du logement indiquée sur le relevé Carrez ;
- le montant du loyer, les modalités de paiement et de révision ;
- la destination du logement, c'est-à-dire l'usage qui sera fait des locaux : habitation ou usage mixte d'habitation et professionnel ;
- la liste des parties communes en cas de copropriété (ascenseur, espaces verts, local à vélos ou à poussettes, aires de jeux, parkings collectifs, piscine...) ;
- le contrat de location indique également le montant du dépôt de garantie, le montant de la provision sur charges et leurs modalités de paiement, ainsi que les conditions de résiliation du bail (préavis) et les obligations des parties.

À noter : lors de la signature du contrat, le propriétaire doit également vous remettre un extrait du règlement de copropriété qui vous permettra de prendre connaissance des règles de vie de l'immeuble et de jouissance des parties communes, et de la répartition des charges afférentes au lot. Lisez-le attentivement car chaque copropriété a ses particularités.

Le dossier de diagnostic technique

> En tant que locataire, vous êtes en droit d'être informé sur les caractéristiques énergétiques de votre logement et sur les risques qu'il représente. Lors de la signature du contrat de location, le propriétaire est censé vous remettre un dossier de diagnostic technique. C'est un état des lieux précis de la performance énergétique de votre habitation et des risques naturels et technologiques auxquels elle est exposée. Ce dossier détaille aussi les risques d'exposition au plomb si votre logement a été construit avant le 1er janvier 1949.

À noter : depuis le 1er janvier 2011, la loi Grenelle 2 oblige les propriétaires et les agences immobilières à indiquer la performance énergétique du logement dans les annonces immobilières. Une amélioration significative de l'information des locataires (et acquéreurs) potentiels.

Durée du bail

> Pour un logement vide : loi 7 juillet 1989. Le bail est en général de 3 ans, engagement valable pour le locataire et le bailleur. Le bail d'une durée de 6 ans est consenti si le bailleur est une personne morale (hors SCI familiale).

> Pour un appartement meublé (bail de droit commun) Le bail de locaux meublés constituant la résidence du preneur doit être conclu pour une durée de 1 an minimum, renouvelable par tacite reconduction. Lorsque la location est consentie à un étudiant, le propriétaire a la faculté de réduire la durée du bail à 9 mois (ni plus ni moins) correspondant à l'année universitaire. Dans ce cas, la clause de reconduction tacite est inapplicable.

À noter : un propriétaire peut établir un bail d'une durée inférieure à 3 ans avec un minimum de 1 an, lorsqu'un événement précis justifie qu'il ait à reprendre le logement pour des raisons professionnelles ou familiales (articles 11 et 13 de la loi du 6 juillet 1989). La clause de reprise doit être stipulée dans le bail.

FOCUS

Faire appel à un garant ou une caution

Caution solidaire : la(les) personne(s) qui se porte(nt) caution s'engage(nt) au même titre que le locataire. En cas de défaillance du locataire, le propriétaire peut ainsi demander le paiement du loyer à l'un ou à l'autre. La dette est commune.

Caution bancaire : dans le cas où vous n'avez pas de garant, vous pouvez avoir recours à une caution bancaire. Renseignez-vous auprès de votre banque.



QUELLES SONT LES RÈGLES DE RÉVISION DES LOYERS ?

La fixation du loyer

> Un balcon, des espaces verts, un ascenseur, une place de parking, etc. Si la superficie reste déterminante, de nombreux critères influencent inévitablement le montant définitif d'un loyer. Le prix est fixé une première fois au moment de la signature du bail, mais il peut toutefois être révisé une fois par an, en général à la date anniversaire du bail. Mais pas à n'importe quelle condition : le bail doit en effet comporter une clause de révision. Sans cette clause, le propriétaire ne pourra réviser le montant du loyer. N'oubliez pas de vérifier si elle est présente dans votre contrat.

À noter : le loyer et les charges récupérables doivent être payés au terme convenu dans le bail, même en l'absence d'avis d'échéance.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Calculer la révision de votre loyer

Le calcul de la révision d'un loyer s'effectue de la façon suivante :

LOYER ACTUEL X $\dfrac{\text{IRL DU TRIMESTRE CONCERNÉ}}{\text{IRL DU MÊME TRIMESTRE DE L'ANNÉE PRÉCÉDENTE}}$

Exemple : Un bail est signé le 1er octobre 2010 pour la location d'un appartement dont le montant du loyer s'élève à **750 euros.** Le bail comprend la clause de révision du loyer qui s'appliquera tous les ans à la date anniversaire. L'IRL à prendre en compte pour la révision de la 1re année est celui du 3e trimestre 2011 (120,95).
Le loyer sera révisé comme suit : 750 euros x (120,95 / 118,70) = 750 euros x 1,018.
Le nouveau montant du loyer sera donc de **764 euros** jusqu'à la prochaine révision.



Des augmentations contrôlées

> Votre propriétaire-bailleur vous demande de payer plus ? Attention, il ne peut le faire que sous certaines conditions.

- Le loyer peut être révisé chaque année (seulement si une clause de révision le prévoit dans votre contrat) en fonction de la variation de l'Indice de Référence des Loyers (IRL) publié par l'INSEE. La modification prend effet à la date précisée dans le bail. Mais si aucune date n'est mentionnée, c'est le dernier trimestre de référence publié à la date anniversaire de signature de votre contrat qui sera retenu.
- Le propriétaire-bailleur pourra mettre en œuvre la procédure de renouvellement conformément à la loi permettant d'augmenter le loyer à échéance, dès lors que celui-ci est considéré comme manifestement sous-évalué, ou en cas de réalisation de travaux d'amélioration. Il devra notifier la demande de renouvellement à son locataire six mois au moins avant l'expiration du bail.



COMMENT SE RÉPARTISSENT LES CHARGES ?

Trois catégories de charges locatives

> En plus du loyer, le locataire doit s'acquitter des charges locatives (dites « récupérables ») telles qu'énumérées au décret du 26 août 1987. Elles correspondent aux dépenses engagées par le bailleur, remboursables par le locataire au titre du logement qu'il loue. Elles sont exigibles sur justification en contrepartie :

- des services rendus liés à l'usage des différents éléments de la chose louée (chauffage collectif, eau...) ;
- des dépenses d'entretien courant et des menues réparations sur les éléments d'usage commun de la chose louée (ménage, maintenance des ascenseurs...) ;
- des impositions correspondant à des services dont le locataire profite directement.

D'autres sont dites « non récupérables » pour le propriétaire. Elles concernent les frais liés à la gestion et à l'administration de l'immeuble, les travaux visant à la conservation et au maintien de l'immeuble en bon état d'entretien, voire à son amélioration, les frais de prévention et de sécurité des installations. Votre propriétaire ne peut pas vous demander de les régler.

PRATIQUE

Habiter responsable

Il n'est pas rare que les dépenses relatives à l'usage du logement représentent l'équivalent de 1/3 du loyer. Mais elles ne sont pas incompressibles. Quelques réflexes vous permettront de faire chaque jour de petites économies et « d'habiter responsable ». Ces petits gestes feront la différence.

- Électricité : éteindre tous les appareils en veille ; privilégier l'éclairage naturel ; ne pas chauffer excessivement (19 °C dans les pièces à vivre) ; faire fonctionner les machines à laver pendant les heures creuses, etc.
- Eau : ne pas laisser couler l'eau inutilement ; prendre des douches rapides plutôt que des bains ; traquer les fuites d'eau (un robinet qui goutte, c'est 50 litres d'eau gaspillés par jour), etc.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Consultez vos projets immobiliers en toute liberté sur www.mynexity.fr !

Pour vous accompagner dans vos projets, nous avons conçu un **Espace Privé Client** sur Internet, dont l'accès vous est réservé. Tout est là ! Vous y retrouvez vos informations personnalisées, essentielles au suivi de votre projet immobilier : détail du bien, informations du bail...

Cet espace client dédié, sécurisé et gratuit :
- est accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 ;
- répertorie vos contacts privilégiés chez Nexity ;
- contient les informations relatives à vos contrats, biens, comptes... ;
- vous donne accès à l'ensemble des Solutions Nexity et à leurs avantages : conseils pratiques pour le déménagement, l'équipement et l'aménagement de l'habitat et des milliers d'euros d'économies* auprès de nos partenaires sélectionnés.

Alors activez vite votre compte en vous connectant sur **www.mynexity.fr.**

** Des milliers d'euros d'économies possibles en cumulant les réductions les plus importantes de chacun des marchés présentés. Sous réserve des conditions spécifiques présentées sur chacun des chèques de remboursement.*

Une régularisation annuelle

> Le montant de la provision sur charges est défini en fonction des résultats antérieurs et de l'état prévisionnel des dépenses, tenus à la disposition du locataire. Elles sont appelées sous forme de provisions en même temps que le loyer principal, mais le propriétaire doit procéder à une régularisation au moins annuelle. Si vous avez trop versé, vous percevrez un remboursement. A contrario, en cas de moins-perçu, le propriétaire vous réclamera la somme manquante. S'il oublie de vous adresser la régularisation des charges, n'hésitez pas à le relancer. Cela vous évitera de payer des sommes trop importantes. En effet, l'action en paiement des charges locatives se prescrit par 5 ans ; ainsi, à défaut de régularisation annuelle, le bailleur pourra réclamer le paiement des charges sur les cinq dernières années.

Qui paie quoi ?

> À la charge du locataire :
- une participation, au prorata, aux charges de chauffage collectif et de consommation d'eau ;
- une participation aux frais d'entretien de l'immeuble (prestations de services : frais de personnel pour la propreté, l'entretien des espaces verts) ;
- les taxes et impositions.

> À la charge du propriétaire-bailleur
- une participation en tant que copropriétaire aux frais de réparation et de maintenance de l'ascenseur et de tous les équipements des parties communes (porte cochère, peintures de la cage d'escalier, boîtes aux lettres...) ;
- une participation aux frais de ravalement et aux travaux d'amélioration prévus par la copropriété ;
- la taxe foncière.



EMMÉNAGER CHEZ SOI



QUE SE PASSE-T-IL LORS DE LA REMISE DES CLÉS ?

L'état des lieux

> Avant de vous remettre les clés, le bailleur-propriétaire, ou l'agence immobilière, établit, en votre présence, l'état des lieux d'entrée. C'est en quelque sorte la photographie écrite de votre logement à l'instant où il vous est délivré. Il précise l'état de chaque équipement, de chaque revêtement et indique, de manière précise et objective, tous les petits défauts du logement. Une fissure, des rayures, des tâches sur les murs ou la moquette, un robinet usé, l'état de la cuisine et des sanitaires… tout est spécifié. Une sécurité qui permettra d'éviter tout conflit sur l'origine d'une dégradation éventuelle. L'état des lieux doit être dressé contradictoirement (en présence du locataire et du propriétaire). À défaut celui-ci devra être réalisé par un huissier de justice.

L'assurance

> Lors de l'établissement de l'état des lieux, l'agence ou le propriétaire vous demandera de lui remettre une attestation d'assurance. L'assurance multirisque et responsabilité civile souscrite par le locataire doit débuter au jour de l'état des lieux. Elle est en effet obligatoire pour vous prémunir contre les risques de dégâts des eaux, d'incendie, d'explosion, etc. L'assurance doit couvrir votre logement mais aussi ses dépendances. N'oubliez donc pas de mentionner à votre compagnie d'assurances que vous disposez d'une cave, d'un balcon, d'un garage, d'un grenier, etc. Vous devrez maintenir et renouveler cette assurance pendant toute la durée du bail et en justifier au bailleur chaque année par la production d'une attestation. Sachez que le défaut de production de ce document constitue un motif de résiliation du bail.

À noter : si vous êtes en colocation, veillez à ce que tous les colocataires soient assurés personnellement en responsabilité civile.

La remise des clés

> Une fois le bail signé et l'état des lieux d'entrée réalisé avec production de l'attestation d'assurance, le propriétaire peut vous remettre les clés.

EN SAVOIR +

_ Dégradation ou usure normale ?
Les frais de remise en état sont à la charge du locataire s'il s'agit d'un manque d'entretien du logement, des équipements mentionnés dans le contrat, des menues réparations et toutes les réparations locatives sauf si elles sont occasionnées par la vétusté, malfaçons, vice de construction, un cas fortuit ou la force majeure.

BON PLAN

Vous avez emménagé ?

Il est maintenant temps de vous équiper ou d'améliorer votre confort à domicile ! **Solutions Équipement Habitat** [(1)] vous accompagne lors de votre installation et peut vous faire réaliser des milliers d'euros d'économies. Nous vous conseillons et vous donnons des astuces pour choisir et acheter votre électroménager, votre literie, votre mobilier, vos produits high-tech, votre fournisseur d'accès Internet… Pour votre aménagement, nous avons établi une sélection pointue de partenaires avec des offres adaptées à toutes les envies et tous les budgets. Et parce que nous savons qu'une installation est coûteuse, nous vous faisons bénéficier de remises privilèges* négociées pour vous auprès de grandes enseignes partenaires.

(1) Voir conditions page 38.
** Sous forme d'offres de remboursements différés.*



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Le Contrat d'Assurance Prévoyance Locataire

Pour vous prémunir contre les aléas de la vie, vous pouvez choisir de souscrire une assurance. Nous vous proposons le **Contrat d'Assurance Prévoyance Locataire** qui prend en charge votre perte de revenus, limitée au montant du loyer notamment en cas de perte d'emploi, d'incapacité de travail totale ou de décès accidentel. Vous pouvez le souscrire sans sélection médicale si vous avez entre 18 et 65 ans.

QUI PREND EN CHARGE LES TRAVAUX ÉVENTUELS ?

Un logement décent, une obligation pour le propriétaire

> Votre installation approche. Avez-vous vraiment tout prévu ? Votre futur logement dispose-t-il de tous les équipements nécessaires à son bon usage ? Sachez que, avant d'emménager et de signer votre état des lieux, le propriétaire-bailleur doit mettre à votre disposition un logement décent. Vérifiez bien avec lui l'état de marche du chauffage, du tableau électrique, des volets, des réseaux d'alimentation en eau potable et d'évacuation des eaux usées, etc. Tout doit être en bon état de marche. De plus, le logement loué doit être en bon état d'usage et de réparation ainsi que les équipements mentionnés au contrat de location, en bon état de fonctionnement.

À noter : votre propriétaire souhaite changer la vieille chaudière à gaz contre des convecteurs électriques neufs ? Sachez que vous ne pouvez pas vous opposer à ses projets d'amélioration et d'entretien.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Un coup de main pour vos travaux ?

Solutions Travaux (1) vous apporte une aide précieuse et des informations essentielles pour réaliser ou faire réaliser vos travaux sereinement. Nous vous donnons des conseils qui vous permettront de mieux comparer les devis, choisir les artisans, louer des outils, planifier un chantier, faire des économies d'énergie… Profitez aussi de remises privilèges* chez nos partenaires spécialistes en travaux et matériaux, que nous avons sélectionnés pour répondre à vos différents niveaux de besoins.

Le + Solutions Nexity : grâce à notre Service +, vous pouvez facilement et gratuitement faire une demande de devis en ligne auprès de notre sélection de professionnels en travaux de rénovation et choisir ainsi le devis le plus adapté à vos besoins.

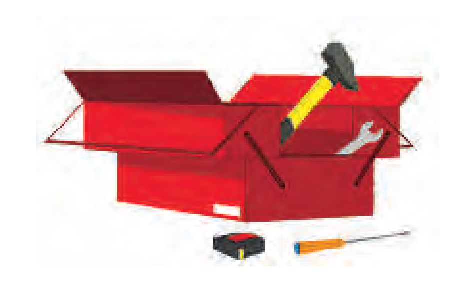
(1) Voir conditions page 38.
** Sous forme d'offres de remboursements différés.*

Soumettre ses projets à son propriétaire

> Envie de casser un mur, d'aménager de nouveaux rangements, de changer l'escalier ou d'installer une douche ? Vous avez des projets plein la tête, mais avant de vous lancer, parlez-en à votre propriétaire. Pour vous engager dans des travaux qui modifieront la structure et l'agencement initial du logement, vous devez absolument, au préalable, obtenir son accord. Le partage des frais se fera au cas par cas. Si c'est une modification d'ordre essentiellement esthétique ou pratique, les travaux risquent d'être entièrement à votre charge. S'ils améliorent la qualité du logement et lui donnent de la valeur, votre marge de négociation sera plus importante.

Que faire en cas de sinistre ?

> En cas de fuite d'eau, d'infiltration ou, plus grave, d'incendie, adressez-vous directement à votre assureur puis prévenez votre propriétaire ou votre agence immobilière. Si le sinistre est couvert par votre assurance, c'est elle qui prendra en charge les frais liés aux travaux de réparation. Mais attention : vous devez lui envoyer votre déclaration de sinistre par lettre recommandée dans les cinq jours qui suivent les dégâts survenus (jours ouvrés). Certains Syndics mettent parfois à la disposition des locataires une liste d'artisans partenaires de la copropriété pour effectuer les devis de réparation dans les meilleurs délais. N'hésitez pas à les solliciter.



MÉMO
TRAVAUX, QUI PAIE QUOI ?

LE PROPRIÉTAIRE

- ☐ Remplacement d'une chaudière, de radiateurs ou de convecteurs en mauvais état de fonctionnement.
- ☐ Réparation ou remplacement des équipements vétustes.
- ☐ Travaux de mise aux normes du réseau électrique, d'isolation, de couverture.
- ☐ Travaux d'installation du tout-à-l'égout.
- ☐ Gros œuvre.
- ☐ Travaux d'amélioration.

LE LOCATAIRE

- ☐ Travaux de transformation du logement à la demande du locataire (avec l'acceptation du propriétaire).
- ☐ Travaux de remise en état du logement avant le départ du bien (si le propriétaire vous a stipulé, après acceptation des travaux, qu'il souhaitait que son bien retrouve sa disposition d'origine).

COMMENT DÉMÉNAGER SEREINEMENT ?

Choisir la bonne formule, seul ou avec un déménageur

> Idéalement, un déménagement commence à se préparer au moins 3 mois à l'avance. Vous pouvez gérer votre déménagement seul (en louant si nécessaire un véhicule utilitaire) ou avec l'aide d'un professionnel.

> Afin d'obtenir des devis, évaluez le volume de vos meubles et affaires à transporter et précisez la distance à parcourir. Pour choisir votre date, évitez si possible les périodes les plus chargées (week-ends, fins de mois, vacances scolaires…), car ce sont aussi les plus chères.

> Si vous louez un véhicule utilitaire, lisez attentivement le contrat de location, notamment les risques couverts (ou non), le montant et les conditions de la franchise. Si vous faites vos cartons vous-même, prévoyez des emballages de qualité et essayez d'en faire quelques-uns tous les jours. Renseignez-vous auprès de votre CAF, de votre mairie et même de votre employeur pour savoir si vous pouvez bénéficier de certaines aides financières.

> Faire appel à un professionnel. En confiant votre déménagement à une entreprise spécialisée, vous aurez le choix entre plusieurs options. Emballage complet et sécurisé de tout ce que vous possédez, emballage partiel (comme la vaisselle par exemple), stockage éventuel si vous devez quitter votre ancien logement avant de vous installer dans le nouveau, transport, déballage, assurance, etc. Négociez bien votre devis, surtout sur les courtes distances. Avant de signer votre contrat de déménagement, vous devez bien vérifier la date de livraison prévue. Certaines entreprises s'engagent sur le jour de retrait de vos meubles et cartons, mais pas sur celui de la livraison. Elles comptent parfois un supplément. N'oubliez pas de remplir très scrupuleusement la « déclaration de valeur », indispensable en cas de casse.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Besoin d'aide pour votre déménagement ?

Déménager n'arrive pas tous les jours ! **Solutions Déménagement [1]** vous accompagne dans votre organisation avec des conseils pratiques, une sélection d'offres et des outils interactifs pour ne rien oublier. Pour le maintien de votre pouvoir d'achat immobilier, nous avons sélectionné auprès de nos partenaires des remises privilèges, sous forme de remboursement. Avec notre Service +, faites une demande gratuite de devis en ligne auprès de nos 3 partenaires déménageurs.

(1) Voir conditions page 38.

Les formalités administratives

> La résiliation du bail (si vous êtes locataire). Notifiez votre congé au bailleur par lettre recommandée avec accusé de réception ou faites-le-lui signifier par acte d'huissier. Le préavis habituel est de 3 mois, mais il peut être réduit à 1 mois, dans certain cas, et notamment en cas de mutation professionnelle ou de perte d'emploi involontaire.

> Demandez dès la notification de votre congé à votre bailleur une date pour procéder à l'état des lieux de sortie. La comparaison avec l'état des lieux d'entrée déterminera les responsabilités de chaque partie concernant la prise en charge des réparations à effectuer. Votre bailleur pourra déduire certains frais de réparation du montant de votre dépôt de garantie. Sachez toutefois que l'usure d'un logement et de ses équipements résultant d'un usage normal ne peut pas vous être imputée. Après la remise des clés, le dépôt de garantie doit vous être restitué dans un délai maximal de 2 mois par votre bailleur.

> Le changement d'adresse. Renseignez-vous auprès de La Poste concernant ses offres de réexpédition du courrier (service payant). Par courrier recommandé, Internet ou téléphone, informez, le cas échéant, et notamment : la Caisse primaire d'assurance-maladie, la mutuelle et la Caisse de retraite, la Caisse d'allocations familiales, le Pôle emploi, le centre des impôts, votre(vos) compagnie(s) d'assurance (habitation, auto…), la Préfecture ou sous-préfecture pour la carte grise, votre(vos) agence(s) bancaire(s). Transférez ou modifiez vos abonnements : électricité, gaz, distribution d'eau, téléphonie fixe, portable, câble, satellite, Internet, journaux, magazines…

BON PLAN

Déclarer votre changement d'adresse

Pour vos démarches administratives, rendez-vous sur https://mdel.mon.service-public.fr et transférez en quelques clics vos nouvelles coordonnées aux organismes publics suivants : la Caisse d'allocations familiales (CAF), la Caisse primaire d'assurance-maladie (uniquement pour les salariés relevant du régime général), la Caisse d'assurance chômage, le service des impôts, l'administration du service national. Si vous êtes en profession libérale, donnez vos nouvelles coordonnées à l'URSSAF et à votre régime de retraite.



QUI ENTRETIENT QUOI ?

Le locataire entretient, le propriétaire répare

> Louer un bien immobilier suppose des droits, comme celui d'habiter un logement décent, mais aussi des devoirs. En qualité de locataire, vous avez la charge et la responsabilité d'entretenir votre logement, d'assurer le bon fonctionnement des équipements et d'effectuer les menues réparations locatives. Vous devez notamment entretenir les parties extérieures dont vous avez l'usage exclusif (jardins privatifs, auvents, terrasses et marquises, descentes d'eaux pluviales, chéneaux et soufrières), mais aussi les parties intérieures (plafonds, murs, sols, parquets, moquettes et autres revêtements, placards et menuiseries). Pensez aussi aux ouvertures (portes, fenêtres, grilles...), ainsi qu'aux installations de plomberie et d'électricité. Certains équipements, comme des appareils ménagers, des antennes individuelles, une cheminée ou une chaudière peuvent nécessiter l'intervention d'un spécialiste pour leur maintenance. Les frais seront à votre charge.

À noter : le propriétaire, quant à lui, prend à sa charge les frais de réparation liés à la vétusté et à l'usure des équipements.

Contrats d'entretien

> Certains bailleurs ou certaines copropriétés font appel à des sociétés de maintenance spécialisées pour l'entretien des équipements privatifs, tels que la chaudière, le chauffe-eau ou la robinetterie. Généralement, ce type de frais est inclus dans vos charges locatives et réparti sur l'année.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Votre agence est le meilleur interlocuteur

Votre agence est le meilleur interlocuteur pour gérer vos demandes auprès du propriétaire et vous dégager de toutes démarches administratives.

MÉMO
RÉPARATIONS ET ENTRETIEN : QUI PAIE ?

Pas toujours évident de savoir qui paie quoi. La loi prévoit, pour simplifier les choses, que l'entretien courant du logement est à la charge du locataire alors que les réparations ou remplacements d'équipements incombent généralement au propriétaire-bailleur.

C'EST AU LOCATAIRE :

- ☐ de changer les flexibles de douche et de remplacer les joints usés ;
- ☐ d'entretenir les portes et les fenêtres ;
- ☐ d'entretenir les vitrages (mastic et vitres) ;
- ☐ de graisser et remplacer les serrures, gonds, charnières, poignées de portes ;
- ☐ de maintenir propres les plafonds, murs et cloisons ;
- ☐ de maintenir en bon état les parquets, moquettes et autres revêtements de sol ;
- ☐ d'entretenir la plomberie (canalisations, éviers...) ;
- ☐ de faire ramoner les conduits de cheminée en état de marche ;
- ☐ d'entretenir le jardin privatif (tonte de la pelouse, taille des arbustes...) ;
- ☐ d'enlever la mousse sur les terrasses.

C'EST AU PROPRIÉTAIRE :

- ☐ de réparer les chaudières, chauffe-eau, VMC (ventilation mécanique contrôlée), radiateurs ;
- ☐ de remplacer les robinets, fenêtres, volets en mauvais état ;
- ☐ de prendre en charge les réparations liées à l'usure des équipements.



ET SI JE VEUX CHANGER DE LOGEMENT ?

Les délais à respecter

> Avant de quitter votre logement, vous devez adresser à votre bailleur une lettre recommandée avec accusé de réception l'informant de votre décision de quitter le bien, 3 mois avant votre départ. Il s'agit du délai de préavis légal. Mais certaines situations peuvent justifier un départ accéléré, comme la perte d'un emploi ou une mutation professionnelle, qu'elle soit à votre initiative ou à la demande de votre employeur. Le délai de résiliation de bail est alors ramené à 1 mois à condition de produire un justificatif. S'il y a plusieurs locataires, veillez à ce que chacun appose sa signature sur la lettre de préavis.

La remise en état

> Au moment de quitter un logement, se pose la question de sa remise en état. Il faut distinguer ce qui relève de l'usure normale (à la charge du bailleur) ou des dégradations que vous avez causées. Faites le point minutieusement car votre propriétaire n'hésitera pas à retenir une part de dépôt de garantie pour payer les réparations qui lui sont dues. Avant de rendre les clés, prévoyez un grand nettoyage, car l'appartement doit être impeccable. Pensez aux meubles fixes, à l'électroménager, sans omettre le dispositif de ventilation et les peintures. Il faudra également nettoyer les huisseries, les interrupteurs, les prises électriques, mais aussi les vitres (en cas de fêlure, il sera nécessaire de changer la vitre) et les sols. Au besoin, procéder à un nettoyage énergique (tel un détartrage), à une petite réparation (le simple remplacement d'un joint peut suffire en cas de petite fuite) ou au changement du produit défectueux ou endommagé (comme un flexible de douche). Ne faites pas d'impasse.

L'état des lieux de sortie

> Avant de quitter le logement, vous devez procéder à l'état des lieux de sortie. À vous de convenir de la date du rendez-vous : une quinzaine de jours avant de quitter les lieux est un délai satisfaisant et vous laisse de surcroît le temps de procéder aux remises en état nécessaires.

Afin que son déroulement soit optimal, l'eau et l'électricité doivent être en service afin de vérifier le bon fonctionnement des réseaux et des équipements listés dans le bail. Le bailleur vérifiera aussi, en plus de l'état de propreté général, le bon état des portes, des fenêtres, des volets, etc. Pour terminer, il procédera ensuite à l'énumération éventuelle des remises en état nécessaires qui vous seront facturées.

FOCUS

Le droit de préemption

Pour les appartements non meublés, vous bénéficiez d'une priorité pour devenir propriétaire si votre bailleur vous notifie un congé pour vente ou une purge de droit de préemption en cas de première vente après mise en copropriété de l'immeuble. Ce congé doit être notifié 6 mois avant l'échéance du bail, le droit de préemption peut être notifié à tout moment. Ces offres précisent, entre autres choses, les conditions de vente. Vous disposez d'un délai de 2 mois pour préempter, délai qui court à compter de la notification du congé ou du droit de préemption.

EN SAVOIR +

_ **N'oubliez pas que,** quel que soit le délai qui vous est imposé, vous devez permettre la visite du logement loué dans le respect des conditions légales.

_ **Le propriétaire a 2 mois** pour vous restituer votre dépôt de garantie à compter de l'état des lieux de sortie. Au-delà de ce délai, rappelez-lui, par lettre recommandée, l'obligation de vous verser la somme sans tarder.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Envie de devenir propriétaire ?

Avant de donner votre préavis, vous avez sans doute réfléchi à l'endroit où vous souhaiteriez habiter après avoir quitté votre logement. Et la question d'un éventuel achat s'est peut-être posée. Pour vous aider à y voir clair dans les démarches et les étapes qui vous attendent, mais aussi pour vous apporter des informations précises sur les options qui s'offrent à vous (neuf ou ancien, dispositif Scellier...), Nexity vous accompagne tout au long de votre réflexion. Vous pouvez faire appel aux conseillers de notre réseau (plus de 200 agences sur tout le territoire) et poser toutes vos questions au 30 23.

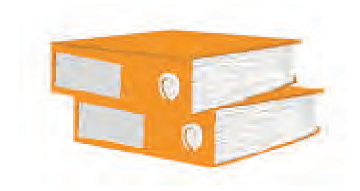


BON PLAN

Trois autres guides pratiques pour répondre à vos questions

Découvrez tous nos conseils en matière de vente ou d'acquisition d'un bien immobilier dans nos guides pratiques « Acheter », « Vendre » et « Gérer ». Vous les trouverez gratuitement dans toutes les agences Nexity.

LEXIQUE



BAIL / BAILLEUR

Le bailleur est une personne physique ou morale, il est propriétaire d'un immeuble ou d'un logement, qui loue ses biens au moyen d'un contrat de location.
Ce contrat, aussi appelé bail, régit les relations entre le bailleur et le locataire pour toute la durée de la location. Un bail est conclu pour une durée de 3 ou 6 ans (sauf bail de courte durée) pour un logement vide. Il peut être renouvelé. Pour un bien meublé : bail de 1 an ou 9 mois minimum pour les étudiants (bail non reconductible destiné aux étudiants).

CAUTION

À ne pas confondre avec le dépôt de garantie, la caution est la ou les personnes qui se porteront garants auprès du bailleur, au nom du locataire. En cas d'impayé, c'est vers elle(s) que le bailleur se tournera pour percevoir son loyer.

CHARGES LOCATIVES

Elles sont imputables au locataire. On les appelle aussi charges récupérables, puisqu'elles sont avancées par le propriétaire-bailleur, qui les récupère sous forme de provision et de régularisation auprès de son locataire. Elles concernent les dépenses propres aux locaux loués (eau, énergie...) et les dépenses collectives liées à l'entretien de l'immeuble (menues réparations, participation aux frais de fonctionnement et de maintenance).

CHARGES NON RÉCUPÉRABLES

Elles sont payées par le propriétaire. Elles regroupent notamment les frais de gestion et d'administration de l'immeuble, les travaux de réparation ou de conservation, les dépenses pour le maintien de l'immeuble en bon état. Elles ne peuvent être imputées au locataire. Elles sont déductibles des revenus fonciers sauf exclusions prévues par la réglementation fiscale.

COLOCATION

La colocation permet à plusieurs locataires de partager le même logement, ce qui présente des avantages significatifs tant au niveau humain que financier. Leurs noms sont précisés dans le bail, ce qui les lie les uns aux autres pour toute la durée du contrat. Une clause de solidarité prévoit qu'en cas de défaut de paiement de l'un des colocataires, les autres occupants (et les garants) sont tenus de payer la part du loyer qui lui incombait. La dette est commune.

DÉPÔT DE GARANTIE

C'est la somme que le locataire verse au propriétaire-bailleur le jour de la signature du contrat de location. Elle s'élève généralement à 1 mois de loyer hors charges. Après l'état des lieux de sortie, en fin de bail, le propriétaire devra la restituer au locataire dans un délai maximum de deux mois. Déduction faite le cas échéant des sommes restant dues au bailleur, notamment au titre des charges locatives à régulariser ou pour réparations, remise en état, ou dont le bailleur pourrait être rendu responsable du fait du locataire.

INDICE IRL

C'est l'indice de référence des loyers. Il est publié par l'INSEE à partir de la somme pondérée d'indices représentatifs, notamment de l'évolution des prix à la consommation. Si cela est prévu dans le bail, le propriétaire est en droit de réviser chaque année son loyer, en fonction de cet indice.

Nouveau loyer = loyer actuel x (IRL du trimestre concerné / IRL du trimestre de l'année précédente).

LOCA-PASS® / MOBILIPASS

Il s'agit d'aides au logement locatif, financées par les organismes collecteurs du 1 % Logement, accessibles aux locataires de moins de 30 ans, aux salariés du secteur privé, etc. Loca-pass® (renommé Action Logement en 2009) est un Prêt à Taux Zéro + qui permet au locataire de financer son dépôt de garantie. Mobilipass est une aide à la mobilité.

LOCATION MEUBLÉE

Un logement meublé doit comporter un lit avec couverture, une table et des chaises, un placard, des luminaires, des rideaux, une plaque de cuisson, un réfrigérateur, de la vaisselle et des ustensiles de cuisine. Un inventaire des biens doit être dressé. La durée du contrat est soit de 1 an minimum ou 9 mois minimum pour un étudiant et est particulièrement adaptée aux situations transitoires (études, changement de situation familiale, mobilité professionnelle temporaire). S'ajoute à cela le délai court d'un mois pour en résilier le bail.

LOGEMENT DÉCENT

Tout propriétaire-bailleur doit veiller à la décence des conditions de vie qu'offre son logement. Tant en matière de sécurité que de confort : garde-corps, chauffage en bon état de marche, installations électriques aux normes, eau potable, systèmes d'évacuation pour les sanitaires et la cuisine, ouvertures en bon état, volets, etc. Le propriétaire est tenu de respecter les normes de décence définies par le décret du 30 janvier 2002, même en cours de contrat.

LOI CARREZ

Cette loi impose au propriétaire d'indiquer la surface privative de son bien s'il souhaite le louer ou le vendre. La surface selon la loi Carrez, précise la superficie des planchers des locaux clos et couverts, après déduction des surfaces occupées par les murs, cloisons, marches et cages d'escaliers, gaines, embrasures de portes et de fenêtres. La surface des parties dont la hauteur est inférieure à 1,80 m ne peut être intégrée à la superficie privative, tout comme les lots et les fractions de lots d'une superficie inférieure à 8 m² (une chambre de bonne par exemple).
Dans le cadre d'une location soumise à la loi du 6 juillet 1989, le bailleur doit indiquer sur le bail la surface habitable du logement ; celle-ci étant définie à l'article R. 111-2 du Code de la construction et de l'habitation.

SOUS-LOCATION

La sous-location est le fait qu'un locataire mette à la disposition d'une autre personne tout ou partie de son logement, moyennant une participation financière. Elle n'est pas interdite à condition que le propriétaire ait donné son accord. Si le locataire va contre son avis, il serait en droit de demander la résiliation du bail et d'exiger des dommages et intérêts. S'il accepte, le locataire peut rédiger un contrat de sous-location, mais celui-ci reste responsable, devant le propriétaire-bailleur, du paiement du loyer prévu par le bail et d'éventuelles dégradations occasionnées par son sous-locataire.

TAXE D'HABITATION

C'est l'impôt qui s'applique à chaque occupant d'un bien immobilier. Cela concerne les locataires, les propriétaires-occupants ou les personnes logées à titre gratuit. Elle est payée par la personne qui habite le logement au 1er janvier de l'année d'imposition.

TEOM = TAXE D'ENLÈVEMENT DES ORDURES MÉNAGÈRES

Elle est incluse dans la taxe foncière et est payée par le propriétaire. En cas de location du bien, le propriétaire en demande le remboursement au locataire lors de la régularisation annuelle des charges locatives en cas de versement mensuel d'une provision sur charges.

TAXE FONCIÈRE

Elle s'applique à tous les biens immobiliers situés en France. C'est au propriétaire de la payer. Elle fait partie des impôts fonciers au même titre que la taxe d'habitation. Elle est déductible des revenus fonciers (hors TEOM si le logement est loué).

NOTES

Pour en savoir plus :

– rendez-vous dans l'agence la plus proche de chez vous ;

– connectez-vous sur notre site www.nexity.fr

MENTIONS LÉGALES

Page 25 : Solutions Équipement Habitat

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Page 26 : Solutions Travaux

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Page 28 : Solutions Déménagement

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Direction de la Communication et de la Marque
Nexity janvier 2012
Conception-réalisation : EURO RSCG C&O
Illustrations : Matthieu Forichon (Comillus).
Crédits photo : photothèque Nexity / DR
Crédits architectes : Antony Bechu (couverture).

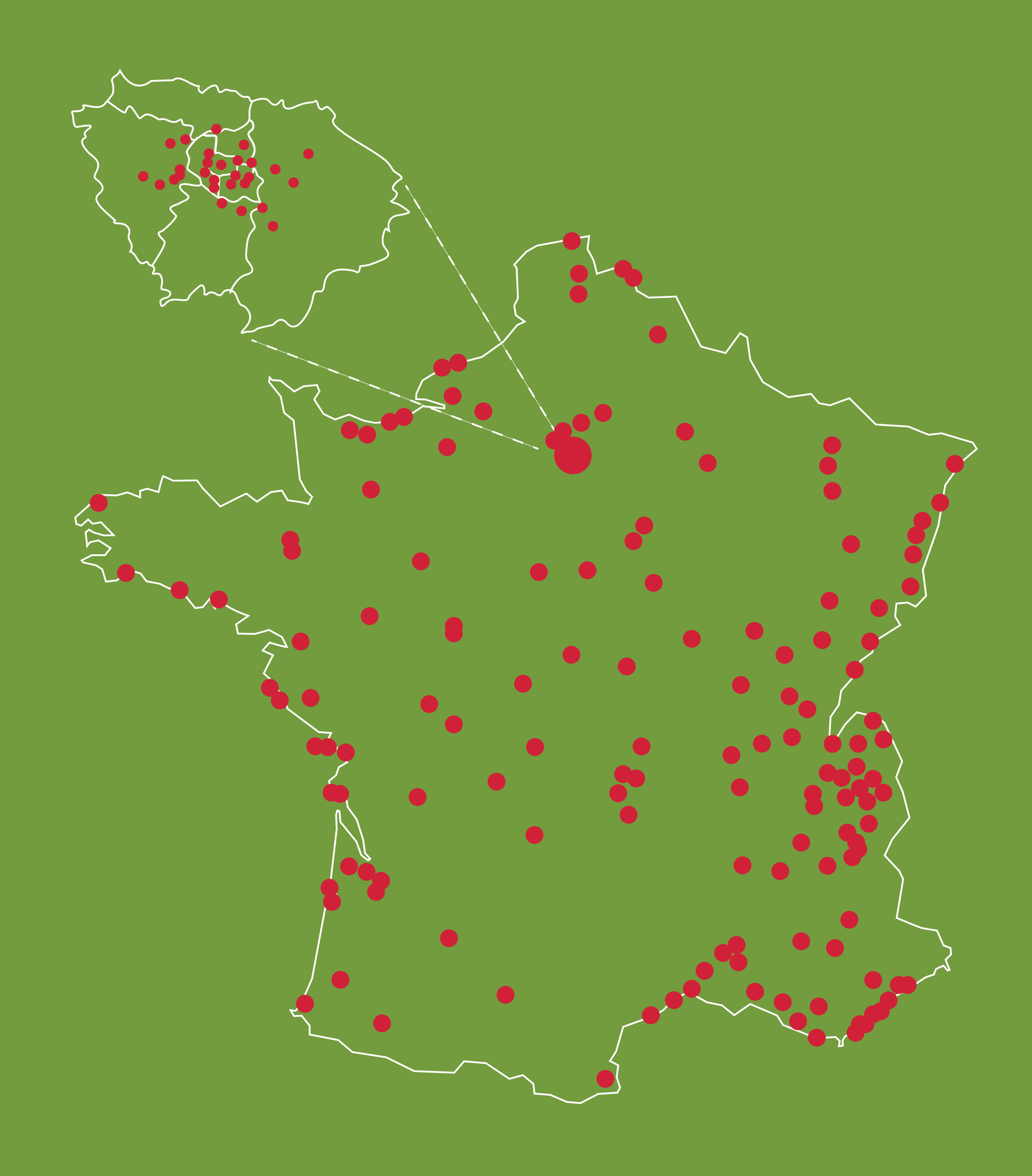
RETROUVEZ-NOUS :

> dans **nos 210 agences et bureaux de vente partout en France** (pour trouver l'agence la plus proche de chez vous, connectez-vous sur notre site Internet) ;

> sur le site Internet **www.nexity.fr** ;

> par téléphone au **30 23**, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures*.

** Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).*



Dans notre vie, l'immobilier occupe une place centrale. C'est vrai pour chacun, quels que soient ses revenus, son âge, sa situation géographique et ses besoins. On a tous des projets immobiliers. Que ce soit pour louer un logement, acheter sa résidence principale ou un terrain à bâtir, investir dans un appartement, vendre sa maison ou encore gérer son bien pour le valoriser et optimiser ses revenus. Parce qu'un projet immobilier n'est pas un acte banal, il soulève de nombreuses questions. C'est pourquoi Nexity a conçu pour vous cette collection de « Guides Pratiques » pour faciliter toutes vos vies immobilières, en vous accompagnant tout au long de votre parcours immobilier. Ce guide « LOUER » n'a qu'un objectif : vous donner des repères et vous apporter des solutions pour que votre projet immobilier soit une réussite.

DÉCOUVREZ LA COLLECTION DES GUIDES PRATIQUES NEXITY





www.nexity.fr

Contact : 30 23, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures *.

* Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).



VENDRE

vos questions / nos réponses



Les guides pratiques de Nexity

SOMMAIRE



Quel est le meilleur moment pour vendre un bien immobilier ? Comment vendre un logement occupé ? À quoi engage un mandat ? Quelles sont les étapes clés d'une vente ? Chez Nexity, nous savons combien les projets immobiliers soulèvent de questions et nécessitent des réponses claires et concrètes. C'est pourquoi nous avons conçu pour vous cette collection de **« Guides Pratiques ».** Pour vous aider à concrétiser vos projets et faciliter toutes vos vies immobilières, en vous accompagnant tout au long de votre parcours. Vous y trouverez des conseils pratiques, des repères, des bons plans ainsi que nos solutions pour rédiger votre annonce, trouver un acquéreur rapidement, faire réaliser les diagnostics obligatoires, organiser votre déménagement... Une mine d'informations utiles et pratiques pour une belle vie immobilière !

Bonne lecture.

Contact : 30 23, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures*.

** Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).*

IDENTIFIER SON PROJET



POURQUOI CHERCHER À VENDRE ?



Acheter une nouvelle résidence principale

> Avec le temps, votre famille s'est agrandie, votre situation professionnelle a évolué, vos envies d'espace aussi… Bref, le logement dont vous êtes propriétaire n'est plus adapté à vos besoins, et vous souhaitez acheter une nouvelle résidence principale. C'est le moment de vendre votre bien pour bénéficier de sa plus-value, et d'en acquérir un nouveau avec un capital supérieur. Si vous n'avez pas encore trouvé votre logement idéal, vous pouvez, bien entendu, faire appel à nos conseillers pour vous aider.

Les agences Nexity peuvent vous proposer des biens immobiliers dans toute la France, dans le neuf ou l'ancien, ce qui nous permet de cibler vos besoins.

À noter : à compter du 1er février 2012, la plus-value sur la revente d'une résidence secondaire, d'un local commercial ou d'un terrain sera imposable pendant 30 ans après son acquisition (contre 15 ans auparavant). La taxe s'élèvera à 32,5 % les cinq premières années puis diminuera de 2 % par an les dix années suivantes, de 4 % à partir de la 17e année et de 8 % entre la 25e et la 30e année.

EN SAVOIR +

_ Changement de situation familiale
Un divorce peut vous obliger à revendre un bien immobilier. Si vous étiez marié sous le régime de la communauté de biens, le prix de vente sera, dans la plupart des cas, divisé en deux parts égales. Si vous étiez marié sous le régime de la séparation de biens, le partage dépendra de l'apport effectué par chacun des époux lors de l'achat du bien.

_ Indivision
Si un bien immobilier a été acheté à deux personnes ou plus, c'est-à-dire en indivision, sa vente nécessite l'accord de tous les membres. Vous devez décider à l'unanimité du prix de vente du bien immobilier et de la règle de partage. Sachez que vendre un bien sans l'accord de tous les propriétaires indivis est possible au terme d'une procédure judiciaire.

Investir dans l'immobilier locatif

> Plutôt que de racheter un bien que vous occuperez, vous souhaitez peut-être vendre pour investir dans l'immobilier locatif. C'est, en effet, un moyen efficace de placer votre argent tout en percevant des revenus complémentaires grâce aux loyers générés. Sachez que, dans l'immobilier neuf, des avantages fiscaux très avantageux sont proposés dans le cadre du dispositif Scellier (jusqu'au 31 décembre 2012) ou de la loi Censi-Bouvard. Vous trouverez des informations sur les dernières évolutions de ces dispositifs sur notre site Internet www.nexity.fr.

À noter : tout produit d'investissement, ou de défiscalisation immobilière, doit faire l'objet de votre part d'une analyse rigoureuse. Il comporte, en effet, des risques, comme celui de perdre l'avantage fiscal lié à un bien immobilier qui n'est pas loué pendant la durée minimale obligatoire de la loi.

Se constituer une épargne

> Vendre un bien immobilier est un bon moyen de se constituer rapidement une épargne. Si vous n'êtes pas forcé de vendre dans l'urgence, prenez votre temps pour revendre à un moment stratégique, quand les prix du marché vous sont favorables. En rachetant un logement moins cher, vous pourrez faire fructifier le capital restant et générer des revenus complémentaires.

Compléter sa retraite

> Quand on est retraité ou que l'on approche de l'âge de la retraite, vendre son bien immobilier pour en acheter un moins cher peut être une bonne solution de complément d'épargne retraite. Sachez, dans ce cas, que vous pouvez tout à fait vendre votre bien sans le quitter, en recourant à la vente en viager : elle vous permettra de percevoir un revenu complémentaire tout en gardant la jouissance de votre logement (voir notre chapitre « Quelles sont les modalités du viager ? », page 14).

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Question Immo

Comment estimer votre bien ? Quels sont les diagnostics obligatoires avant de vendre ? Préférez-vous confier à votre agence un mandat exclusif ou un mandat simple ? Nous le savons, un projet de vente immobilière suscite de nombreuses interrogations. Pour vous aider à y voir plus clair, Nexity répond à toutes vos questions : nos conseillers, joignables par téléphone 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures, vous fournissent des réponses claires et concrètes afin de simplifier votre projet au maximum.



QUEL EST LE MEILLEUR MOMENT ?

Connaître les tendances du marché

> Choisir le bon moment pour vendre son bien n'est pas si simple. Pour une bonne raison : les prix de l'immobilier fluctuent sans cesse et ne suivent pas les mêmes évolutions d'une région à une autre, ou même d'un quartier à l'autre. Se renseigner sur les tendances du marché est donc primordial si vous souhaitez vendre au meilleur moment et donc au meilleur prix. Pour connaître la valeur des logements, il existe des bases de données et des indices immobiliers. Calculés sur des transactions déjà réalisées, ceux-ci indiquent notamment la hausse ou la baisse des prix du mètre carré. Pour des informations fiables et actualisées, vous pouvez interroger nos conseillers dans l'agence Nexity la plus proche de chez vous.

Investissement loi Scellier : revendre la bonne année

> Si vous avez effectué un investissement dit Scellier libre, vous devrez louer le bien pendant au moins 9 ans avant de le revendre. Ce délai est porté à 15 ans pour un Scellier dit social. Attention, le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Un coup de main pour vos travaux ?

Solutions Travaux (1) vous apporte une aide précieuse et des informations essentielles pour réaliser ou faire réaliser vos travaux sereinement. Nous vous donnons des conseils qui vous permettront de mieux comparer les devis, choisir les artisans, louer des outils, planifier un chantier, faire des économies d'énergie... Profitez aussi de remises privilèges* chez nos partenaires spécialistes en travaux et matériaux, que nous avons sélectionnés pour répondre à vos différents niveaux de besoins.

(1) Voir conditions page 34.
** Sous forme d'offres de remboursements différés.*

CHIFFRE CLÉ

71 jours

C'est le délai moyen constaté pour vendre un appartement, et 85 jours pour vendre une maison. (Chiffres du 1er trimestre 2011 constatés dans le réseau Century 21 France.)



Crédit : prévoir les pénalités de remboursement anticipé

> Si vous avez souscrit un crédit pour acheter votre bien et qu'il court toujours au moment de la revente, sachez que vous devrez reverser à l'établissement prêteur le capital restant dû et, souvent, des « pénalités de remboursement anticipé » (sauf si vous avez pensé à négocier un remboursement anticipé sans pénalités au moment de la souscription de votre prêt). Ce remboursement se fait en une seule fois, grâce à ce que vous rapportera la vente de votre bien. La consultation du tableau d'amortissement du prêt remis par votre banque vous aidera à calculer la somme à débourser.

Faire des travaux avant de vendre

> Si vous avez le temps et le budget nécessaires, il peut être intéressant de faire des travaux de rénovation et/ou d'embellissement dans votre logement avant de le vendre. Refaire votre toiture, améliorer l'isolation, changer vos fenêtres ou juste rafraîchir vos murs peut accélérer sensiblement votre vente. Pour déterminer les rénovations prioritaires, mettez-vous à la place de l'acheteur et demandez-vous ce qui pourrait le dissuader de se projeter dans votre bien. Gardez à l'esprit que, pour lui, cet achat est peut-être l'investissement d'une vie.

EN SAVOIR +

_ Le home staging
Concept venu des États-Unis, le home staging peut vous permettre d'accélérer la vente de votre bien à moindres frais et sans avoir à baisser votre prix de départ. Le principe de cette tendance : favoriser le coup de cœur chez l'acheteur en dépersonnalisant votre décoration intérieure. Vous pouvez « home stager » vous-même ou faire appel à nos conseillers en agences immobilières – cela fait aussi partie de nos expertises.

BON PLAN

3 devis sur demande en quelques clics !

Le + Solutions Nexity : grâce à notre Service +, vous pouvez facilement et gratuitement faire une demande de devis en ligne auprès de notre sélection de professionnels en travaux de rénovation et choisir ainsi le devis le plus adapté à vos besoins.

QUELLES SOLUTIONS POUR ACHETER UN NOUVEAU BIEN ?

Vendre avant ou après un autre achat ?

> Quand on souhaite vendre sa résidence principale pour en acquérir une nouvelle, le principal problème qui se pose est souvent lié au délai. Vous devez choisir entre vendre votre premier bien avant d'acheter le second ou après, et ce dilemme peut être source de stress. Dans le premier cas, vous êtes contraint, entre la vente et le nouvel achat, de trouver une solution d'habitation temporaire.

Dans le second, vous êtes momentanément propriétaire de deux biens et devez débourser de l'argent sans avoir récupéré votre capital de départ. Pour vous aider à y voir plus clair et éviter les écueils liés à ces deux situations, voici quelques informations essentielles.



La vente avant achat, la solution sérénité

> Vendre avant d'acheter un autre bien comporte un avantage notable : vous récupérez un capital que vous pouvez aussitôt réinvestir dans l'achat du bien suivant, ce qui peut notamment vous éviter de souscrire un crédit. Si vous avez tout de même besoin d'emprunter, votre banquier, rassuré par votre apport, pourra vous proposer des conditions d'emprunt attractives. Avec cette option, vous connaissez l'apport dont vous disposez précisément au moment d'acheter un nouveau bien et ne risquez pas de faire un écart de budget. Le seul inconvénient de la vente avant achat est la question de votre logement entre la cession de votre habitation et l'obtention de la nouvelle. Il se peut que vous soyez obligé pendant quelque temps de vous faire héberger par des proches ou de redevenir locataire. En cas de location, vous pouvez compter sur nos annonces de biens en location, elles vous permettront de vous trouver un toit le temps qu'il faudra.

L'achat avant la vente avec le prêt-relais

> Si vendre avant d'acheter est l'option idéale, ce n'est pas toujours possible car le bien de ses rêves se présente rarement quand on s'y attend. De crainte de laisser passer le logement que vous cherchez, vous pouvez donc choisir de l'acheter avant d'avoir vendu le vôtre, en souscrivant auprès d'une banque un prêt achat-revente, ou prêt-relais. Ceci vous permettra de couvrir momentanément votre besoin de financement, dans l'attente des fonds provenant de la vente de votre logement actuel. Mais attention, cette solution peut vous coûter cher si vous ne vendez pas rapidement. Le prêt-relais est un emprunt de courte durée (souvent 2 ans maximum) que vous soldez, sans pénalité, lors de la vente de votre premier bien. Quelle que soit la durée de votre engagement de remboursement, votre prêt-relais s'arrête immédiatement avec la vente de votre bien.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Votre emprunt simplifié avec Solutions Crédit

Vous avez un projet immobilier et recherchez le financement le plus approprié ? **Solutions Crédit** [1] vous accompagne dans la recherche de la meilleure offre de financement. Votre conseiller en financement immobilier dédié prend en charge votre dossier dès le début de votre démarche et vous propose les solutions de crédit les plus adaptées.

Nous vous permettons de renforcer votre pouvoir d'achat immobilier en :
- vous transmettant les propositions de crédit les plus intéressantes négociées auprès de nos partenaires bancaires* ;
- recherchant le meilleur montage de prêt selon votre profil et votre projet immobilier : taux, assurances, durée, garanties, mensualités...

Ce service intégré est sans engagement. Vous choisissez librement l'offre de prêt qui vous convient le mieux.
Notre seul objectif est la réussite de votre projet immobilier en vous donnant accès aux meilleures conditions de financement, négociées auprès des partenaires bancaires* que nous avons sélectionnés avec soin.

(1) Voir conditions page 34.
** Voir liste sur www.nexity.fr, rubrique Les Solutions Nexity.*

EN SAVOIR +

_ Calcul du prêt-relais
Le montant du prêt-relais se calcule à partir de la valeur du bien à vendre, déduction faite des encours de vos emprunts ainsi que de la décote appliquée par les établissements prêteurs. Les banques ne vous prêtent généralement qu'entre 60 % et 90 % de ce solde. Pour obtenir les meilleures conditions de prêt, une bonne estimation de votre bien est capitale. Les banques apprécient une estimation réalisée par un expert, synonyme de prix réaliste et donc de vente rapide.

COMMENT VENDRE UN BIEN OCCUPÉ ?

Prévenir ou non votre locataire

> Quand on décide de vendre un bien, il est parfois loué, et ce cas de figure demande bien sûr de respecter quelques règles, qu'elles soient juridiques ou de simple courtoisie. Pour commencer, sachez qu'il est tout à fait possible de vendre votre logement occupé. Autrement dit, vous n'êtes pas obligé d'attendre la fin du bail pour déclencher la vente. Vous devrez simplement, dans ce cas, faire figurer la mention « vente occupé » sur votre annonce.

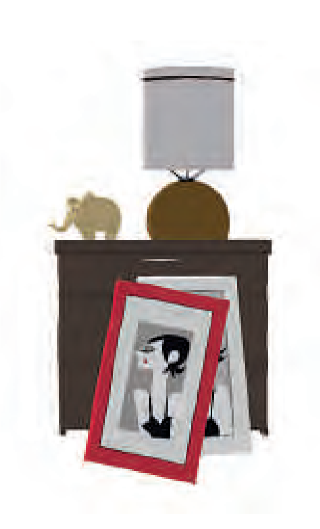
Les conditions de visites

> Naturellement, le respect de la vie privée de votre locataire est primordial. Lorsque vous vendez votre bien, il est donc impossible de procéder à des visites sans l'en informer prioritairement. À l'établissement du bail, une clause de droit de visite a pu être incluse, stipulant que les visites sont autorisées dans la limite de 2 heures par jour, du lundi au samedi hors jours fériés. Si cette clause ne figure pas dans le bail original, vous devez vous mettre d'accord avec votre locataire sur les plages horaires consacrées aux visites. Dans les deux cas, il est bien sûr préférable d'organiser de pair un planning. C'est le locataire, et lui seul, qui peut autoriser la visite du logement en son absence. Notre conseil : faites de votre locataire le partenaire de vos visites en le dérangeant le moins possible avec votre projet de vente, et en lui donnant à temps les informations pour s'organiser. En échange de ce respect, il aura sans doute à cœur, comme vous, de présenter l'appartement sous son meilleur jour.

EN SAVOIR +

_ Contrat de location
Lors d'une vente d'un bien occupé, le compromis de vente doit signaler que le logement est loué. L'acheteur confirme ainsi avoir pris connaissance des conditions de location et s'engage à poursuivre le contrat en les respectant.

_ Dépôt de garantie
C'est au nouveau bailleur qu'il incombe de le restituer lors du départ du locataire, et ce, même si le montant n'a pas été transféré au moment de la vente.



PRATIQUE

Les variables de la décote
Le prix de vente d'un logement vendu occupé connaît généralement une décote par rapport au prix d'un bien similaire vendu libre. Plusieurs critères rendent cette décote extrêmement variable, à savoir : le montant du loyer, le type de location (meublée, soumise à la loi de 1948…), le temps restant à courir au bail et l'âge du locataire. La décote peut aller de 10 % à 50 % suivant les conditions.

Libération du bien et droit de préemption

> L'inconvénient d'un bien que l'on vend occupé est qu'il perd souvent un peu de son pouvoir d'attraction et donc de sa valeur. Les acheteurs préfèrent en effet investir dans un bien qu'ils peuvent occuper, rénover ou remettre en location à leurs conditions tout de suite. Mais, pour libérer votre bien, certaines règles sont à respecter. Pour commencer, vous devez obligatoirement informer votre locataire d'un « congé pour vente » 6 mois avant la fin de son bail (ou 3 mois seulement pour les locations meublées), par huissier ou par lettre recommandée avec accusé de réception. Vous devez, par la même occasion, l'informer des modalités de la vente, pour une raison simple : votre locataire bénéficie, dans ce cas, d'un droit de préemption – autrement dit, une priorité sur tous les autres acheteurs pour acquérir votre logement. À réception de ces informations, votre locataire dispose d'un délai de 2 mois (les deux premiers du préavis) pour vous répondre. Si votre locataire se déclare acheteur avant la fin de ce délai, la vente doit être réalisée dans les 4 mois suivants. Sinon, vous devenez libre de vendre votre bien à un tiers.



QUELLES SONT LES MODALITÉS DU VIAGER ?



Le viager, mode d'emploi

> La vente en viager est une solution qui consiste à vendre votre bien (en conservant ou non sa jouissance), en contrepartie d'une rente versée par l'acheteur pendant toute la durée de votre vie. Dans ce type de transaction, le vendeur est appelé « crédirentier », et l'acquéreur, « débirentier ». Le versement au crédirentier d'une partie de la valeur immobilière, appelée « bouquet », est généralement pratiqué. Si tout propriétaire d'un bien peut légalement prétendre à ce type de vente, il est généralement plus utilisé et conseillé pour les personnes retraitées souhaitant compléter leurs revenus de façon substantielle.

Viager occupé et viager libre

Il existe deux types de vente en viager : le viager dit occupé, qui est le plus courant, et le viager dit libre. Dans le cas d'une vente en viager occupé, vous disposez d'un droit d'usufruit qui vous permet de continuer à vivre dans le bien après sa vente. Bien que celui-ci appartienne désormais à quelqu'un d'autre, vous restez ainsi « chez vous » autant de temps que vous le souhaitez, car le logement ne sera disponible pour le débirentier qu'à la fin de votre vie. En revanche, pour les ventes en viager libre, vous ne disposez plus du logement après sa vente, et l'acheteur peut investir les lieux comme il le souhaite. Mais ce type de viager est beaucoup plus rare, car il est nettement plus cher et séduit donc moins les acheteurs potentiels.

Les avantages du viager

> En fonction de votre situation, la vente en viager peut s'avérer très avantageuse. Le bouquet versé préalablement peut constituer un joli capital que vous êtes libre de faire fructifier ou d'utiliser à votre convenance. Sachez aussi que, fiscalement, la rente perçue vous fait bénéficier d'un abattement d'imposition suivant votre âge. Enfin, la vente en viager vous permet de faire une opération financière tout en gardant l'usage de l'appartement que vous avez toujours connu. Un vrai « plus » quand on est attaché à son toit.

Vos droits et ceux de l'acheteur

> Lorsque vous proposez la vente de votre bien en viager, c'est à vous de décider de la jouissance ou non de votre bien, ainsi que de la nécessité du versement d'un bouquet. Sachez qu'en cas de non-règlement des rentes par le débirentier (la principale obligation de ce dernier), vous pouvez demander l'annulation de la vente devant les tribunaux afin de redevenir propriétaire, à charge, pour le débirentier de vous indemniser. Le débirentier, quant à lui, peut vous demander de payer la taxe d'habitation, les charges locatives ou encore d'effectuer les petites réparations dites d'entretien et de conserver un contrat d'assurance.

EN SAVOIR +

_ En cas de revente du viager
Sachez que l'acheteur peut, à tout moment, revendre le viager. Le nouvel acquéreur s'engagera alors devant le notaire à vous verser une rente à des conditions identiques lors de la signature.

_ Transmission au conjoint
Si le contrat de vente viagère concerne un couple marié, sachez que le conjoint survivant percevra la totalité de la rente. Attention, donc, à bien le stipuler.

_ Décès prématuré de l'acheteur
Dans le cas du décès de l'acheteur avant celui du vendeur, c'est à ses héritiers qu'il incombera de verser la rente.

FOCUS

L'estimation du bouquet et de la rente

Le bouquet correspond à un pourcentage de la valeur de votre bien sur le marché immobilier et vous est versé au moment de la signature de l'acte de vente. Son montant est déterminé entre vous et l'acheteur en fonction, notamment, de vos besoins et de ses possibilités financières. La rente est fixée, quant à elle, par le notaire tout en restant à l'appréciation des deux parties et vous est versée chaque mois, trimestre ou année selon ce qui est convenu entre les parties.



COMMENT VENDRE UN BIEN EN SCI ?

EN SAVOIR +

_ Exonération de la taxe sur la plus-value

La cession des parts d'un bien vendu en SCI est exonérée, dans deux situations, de la taxe des plus-values. C'est le cas lorsque le logement est la résidence principale d'un associé et que le bien immobilier est détenu depuis 30 ans, ou que le prix de vente est inférieur à 15 000 euros.

Vente à l'unanimité ou revente des parts

> La vente d'un bien détenu par une SCI nécessite en principe le consentement des associés aux conditions de majorité définies dans les statuts. Vous pouvez également opter pour une vente des parts de la SCI. Dans ce cas, l'objet de la vente porte sur des parts de sociétés et non sur le bien détenu.

Répartition de la plus-value

> Un bien immobilier appartenant à une SCI est soumis au régime des plus-values. Lorsque ce bien est vendu, les associés doivent donc supporter l'imposition correspondante en fonction des parts de chacun. Les associés qui vendent leurs parts sont également soumis à la taxation de la plus-value. Dans ce cas, pour calculer la plus-value des parts détenues par un associé « sortant », on fait la différence entre le prix de cession et le prix d'acquisition des parts auquel on ajoute les frais d'acquisition.



AUPRÈS DE QUI PUIS-JE VENDRE MON TERRAIN ?

FOCUS

Estimer le prix de son terrain

Comme dans le cas d'un appartement ou d'une maison, la première chose à faire quand on vend un terrain est de l'estimer. Pour cela, vous pouvez faire appel à un expert immobilier, un géomètre expert ou un notaire. Dans le cas d'un terrain agricole, les chambres d'agriculture peuvent aussi vous renseigner.

Vendre à un particulier

> Vendre un terrain semble parfois plus difficile qu'un appartement : on ne sait pas à quelle porte frapper pour être conseillé. Si c'est votre cas, sachez que Nexity est aussi expérimenté dans la vente de terrains que dans celle d'habitations, et que nos conseillers pourront aisément vous orienter.



CONCRÉTISER LA VENTE



COMMENT PRÉPARER LA VENTE ?

Estimer son bien

> Une fois prise la décision de vendre votre bien immobilier, il vous faut définir son prix de vente. Deux solutions : faire une estimation approximative vous-même, en vous renseignant (avec prudence) sur les prix de vente pratiqués sur des biens similaires, ou faire appel à un professionnel. En confiant l'estimation à un expert, vous vous épargnerez le stress de devoir évaluer les défauts et les qualités de votre logement vous-même. Vous aurez par ailleurs un avis objectif sur votre bien, quand le vôtre sera forcément influencé, et c'est bien normal, par la valeur sentimentale que vous lui accordez. Enfin, vous gagnerez du temps, car vous obtiendrez une évaluation fiable rapidement. En fixant un prix au plus près des réalités du marché, vous augmentez vos chances de vendre.

PRATIQUE

Votre estimation avec Nexity

Une bonne estimation, c'est un premier pas déterminant vers une vente rapide et au meilleur prix. Pour simplifier et accélérer cette étape, Nexity met à votre disposition des experts ayant une parfaite connaissance du marché qui évaluent votre bien, même si vous n'avez pas de mandat chez nous.

EN SAVOIR +

_ Les critères d'estimation
L'exercice d'estimation d'un bien est plus compliqué qu'il n'y paraît, car les critères à prendre en compte sont nombreux. Les plus importants sont la superficie, la surface du terrain, l'implantation, l'agencement et le nombre de pièces, l'état général, les travaux réalisés et le marché immobilier. Mais des éléments annexes influent également sur le prix, comme l'exposition, la luminosité, la présence d'un garage, d'une cave, d'une piscine, de double vitrage...

_ Calcul du prix de revient
Avant toute estimation de l'habitation que vous vendez, il est utile d'en connaître le prix de revient. Pour le calculer, ajoutez à votre prix d'achat les frais qu'elle vous a occasionnés, comme les travaux effectués ou les droits de mutation, sans prendre en compte les intérêts de votre crédit. Si la vente se concrétise sur la base de votre prix de revient, vous n'aurez pas perdu d'argent.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Simplifiez-vous la vie avec Solutions Diagnostics

Vous êtes sur le point de vendre ou de mettre en location votre logement et vous ne savez pas quels diagnostics vous devez fournir ?
Solutions Diagnostics (1) vous conseille sur les expertises techniques à réaliser au moment de votre transaction immobilière (vente ou mise en location). Notre réseau d'agences peut également vous accompagner, depuis la prise en charge de votre besoin jusqu'à la remise des différents rapports d'expertise. Pour la réalisation de vos diagnostics, nous vous orientons vers des diagnostiqueurs référencés selon des critères de qualité, de prix et de disponibilité, mais vous restez libre du choix de votre prestataire.
En outre, nous avons développé pour vous un mémento pratique vous permettant, en un coup d'œil, de voir si vos diagnostics sont à jour et ceux qui sont à refaire.

(1) Voir conditions page 34.



Réaliser le diagnostic loi Carrez

> Le diagnostic loi Carrez est obligatoire pour toute vente d'un bien privatif en copropriété de plus de 8 m², à l'exception des parkings ou garages. Cette loi stipule qu'un vendeur doit indiquer dans le compromis et l'acte de vente la surface dite « privative » de son bien. C'est-à-dire la surface réellement exploitable, déduction faite de l'espace occupé par les murs, des embrasures de fenêtre, des cages d'escalier ou encore des endroits où la hauteur de plafond est inférieure à 1,80 m.

Autres diagnostics obligatoires

> Avant une vente, vous êtes tenu de faire réaliser par des professionnels agréés un certain nombre de diagnostics afin de transmettre les résultats au futur propriétaire. Suivant la nature et la localisation de votre bien, le nombre de diagnostics obligatoires peut varier. Les plus courants sont le Diagnostic Performance Énergétique (DPE), le diagnostic amiante, le diagnostic plomb, le diagnostic termites, les diagnostics gaz et électricité, le diagnostic de risques naturels et technologiques (ou ERNT), l'assainissement et le diagnostic piscine. Ne les oubliez pas : ces documents sont indispensables pour valider la procédure de vente.

PASSER PAR UNE AGENCE OU VENDRE MOI-MÊME ?

Agence ou « direct particulier »

> Maintenant que vous êtes prêt à vendre votre bien, vous vous posez sans doute la question « Dois-je passer par une agence ou vendre mon bien moi-même ? » La réponse devient généralement évidente quand on prend conscience de la charge de travail qu'une vente peut représenter. Entre le traitement des appels et des e-mails d'acheteurs, les visites (parfois groupées) à assurer, les documents administratifs à réunir ou encore les contrats à préparer, une vente est un travail à part entière. En la confiant à une agence fiable et reconnue, vous vous éviterez à coup sûr bien des peines et économiserez un temps précieux. Vous éviterez certains risques qui peuvent se présenter lorsqu'on vend seul, sans l'encadrement d'experts.



Les risques de la vente « direct particulier »

> Quand on est d'un naturel autonome, vendre son bien soi-même peut paraître logique. Or, cela comporte quelques risques. En ignorant les bonnes façons de valoriser votre bien, vous aurez peut-être du mal à convaincre les acheteurs potentiels du bien-fondé de votre prix. Votre vente, dans ce cas-là, s'éternisera. Un autre risque de la vente « indépendante » est de vendre votre bien à un prix inférieur à celui qu'une agence expérimentée vous aurait obtenu. Enfin, sachez qu'environ 20 % des transactions réalisées entre particuliers se terminent devant les tribunaux, pour des raisons souvent liées à des questions juridiques.

NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Des services pensés pour vous faciliter la vente

En confiant la vente de votre bien à Nexity, vous signez un mandat avec un réseau de plus de 200 agences en France, ce qui vous permet de cibler à coup sûr les acheteurs de votre région. Vous bénéficiez par ailleurs de services pensés pour vous faciliter la vente et la rendre avantageuse et rapide, tels que l'accompagnement d'un conseiller-négociateur jusqu'à la signature de l'acte définitif, une visibilité de votre annonce sur les portails Internet leaders du marché ou sa diffusion auprès des agences de la région avec un espace dédié en vitrine.

EN SAVOIR +

_ L'évolution du prix de vente

Si votre annonce ne rencontre pas le succès escompté, c'est sans doute que le prix affiché est trop élevé. Sachez donc faire un ou deux ajustements à la baisse pour déclencher l'intérêt des acheteurs. Là encore, n'hésitez pas à demander conseil à un expert.

Faire appel à une agence

> Pour rendre votre vente simple, sûre, rapide et en tirer le meilleur prix, rien ne vaut, donc, l'expertise d'une agence reconnue. En faisant appel à une agence pour vendre votre bien, vous signez un mandat : un contrat qui vous rend partenaires de votre vente. Vous pouvez confier votre bien en mandat simple, et le mettre ainsi en vente dans plusieurs agences, ou en mandat exclusif : l'agence choisie est alors la seule à pouvoir le vendre. Sachez qu'en passant par une agence, vous maximisez vos chances de vendre bien et vite, et vous placez par ailleurs un médiateur entre vous et l'acheteur.

PRATIQUE

Rédiger votre annonce

La rédaction de votre annonce est cruciale pour déclencher l'envie de visiter votre bien. L'aide d'un professionnel est indispensable pour valoriser les atouts de votre bien.



À QUOI ENGAGE UN MANDAT ?

Pourquoi signer un mandat

> Lorsque vous décidez de confier la vente de votre bien immobilier à un professionnel, la signature d'un mandat de vente est nécessaire. Ce contrat, d'une durée de vie de 3 mois renouvelable, détaille les termes de la mission que vous livrez au mandataire. Il l'autorise et l'engage à chercher un acquéreur pour votre logement, à diffuser une annonce, à organiser et mener des visites… Sur le mandat doivent figurer l'adresse de votre bien, sa description, son prix de vente, ce que le mandataire est autorisé à faire ou non et les conditions de sa rétribution. Sans la signature de ce contrat, le professionnel ne peut prendre en charge la procédure de vente de votre bien immobilier. Sachez qu'il existe 3 types de mandats parmi lesquels vous êtes tout à fait libre de choisir : non exclusif, semi-exclusif et exclusif.

Mandats non exclusif et semi-exclusif

> Le mandat non exclusif permet de missionner plusieurs professionnels de l'immobilier en même temps. Il est à première vue attrayant, compte tenu de la visibilité qu'il peut donner à votre bien. Mais il peut aussi dévaloriser celui-ci. Il faut en effet savoir qu'une trop large diffusion d'une offre peut laisser entendre aux investisseurs que votre logement a du mal à se vendre. Notez aussi qu'avec ce type de mandat, c'est à vous d'assurer la coordination entre tous les acteurs… Dans le cas d'un mandat semi-exclusif, vous n'avez le droit de missionner qu'un seul mandataire, mais conservez la possibilité de vendre votre bien par vos propres moyens.

Mandat exclusif

> Le mandat exclusif donne droit à un professionnel, et à lui seul, de vous présenter d'éventuels acquéreurs. C'est un réel gage de confiance entre vous et le mandataire, car il fait de vous le partenaire de votre projet de vente. Ce type de contrat vous donne l'avantage d'une vente clés en main, sans avoir à vous soucier de la gestion des visites, de la rédaction et de la diffusion d'une annonce, des documents administratifs à réunir… Bref, vous gardez tout votre temps pour vous et vos activités personnelles et professionnelles, pendant que votre bien est vu par un maximum d'investisseurs. Avec le mandat exclusif, votre bien, disponible à un seul endroit, se distingue des biens qui s'accumulent sur le marché et renforce sa valeur.

EN SAVOIR +

_ Commission d'agence
Les règles de paiement de la commission d'agence doivent être précisées dans votre mandat. C'est le plus souvent à l'acheteur qu'il revient de s'acquitter du règlement de la commission. Cependant, rien n'interdit que celle-ci soit à la charge du vendeur, voire partagée entre les deux parties. Si tel est le cas, le mandat ainsi que le compromis de vente doivent obligatoirement le stipuler.

_ Politique de prix
Les honoraires des agences immobilières sont libres et doivent être affichés de façon claire sur leur vitrine et dans leurs locaux. Beaucoup d'agences pratiquent des honoraires dégressifs : plus le bien est cher, moins le pourcentage est élevé.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Consultez vos projets immobiliers en toute liberté sur www.mynexity.fr !

Pour vous accompagner dans vos projets, nous avons conçu un **Espace Privé Client** sur Internet, dont l'accès vous est réservé. Tout est là ! Vous y retrouvez vos informations personnalisées, essentielles au suivi de votre projet immobilier : détail du bien, du mandat, de l'annonce, suivi des visites…

Cet espace client dédié, sécurisé et gratuit :
- est accessible 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 ;
- répertorie vos contacts privilégiés chez Nexity ;
- contient les informations relatives à vos contrats, biens, comptes… ;
- vous donne accès à l'ensemble des Solutions Nexity et leurs avantages : conseils pratiques pour le financement, le déménagement, l'équipement et l'aménagement de l'habitat et des milliers d'euros d'économies* auprès de nos partenaires sélectionnés.

Alors activez vite votre compte en vous connectant sur **www.mynexity.fr.**

** Des milliers d'euros d'économies possibles, sous forme de remboursements différés, en cumulant les réductions les plus importantes de chacun des marchés présentés, sous réserve de conditions spécifiques présentés sur chacun des chèques de remboursement.*



QUELLES SONT LES ÉTAPES CLÉS ?

EN SAVOIR +

_ Libérer les lieux
Après signature du compromis de vente, vous disposez de 3 mois environ pour libérer votre bien, soit le délai qui vous sépare de l'acte authentique.
Il est important de bien organiser ces 3 mois pour déménager et régler toutes les formalités à temps. Pensez notamment à signaler votre changement d'adresse, à transférer votre courrier, à inscrire vos enfants dans leur nouvelle école… Une bonne méthodologie vous évitera de nombreux pièges liés à l'improvisation, et vous gagnerez en sérénité.

_ L'acte de vente signé, sachez que c'est au notaire de prévenir le Syndic. On n'est plus propriétaire le jour de la signature chez le notaire, on n'est plus copropriétaire le jour de la réception par le Syndic de la notification de la vente. C'est seulement à partir de cette dernière date qu'on n'est plus redevable des charges et des travaux.

Réussir vos visites

> On dit souvent – et généralement à juste titre – qu'un acquéreur prend sa décision d'acheter ou pas un bien dès les premières minutes de sa visite. Les visites de votre logement sont donc une étape cruciale dans votre projet de vente. Pour mettre toutes les chances de votre côté, gardez à l'esprit ces quelques conseils : présentez votre « chez vous » sous son meilleur jour, c'est-à-dire bien rangé, nettoyé et aéré. Si vous avez un jardin, pensez à tondre la pelouse et à ramasser les feuilles mortes. Essayez de vous remémorer ce qui vous avait plu lors de votre propre découverte de ce bien et mettez en exergue ces éléments : cette jolie cheminée, ce noble parquet… Enfin, pour permettre au visiteur de se projeter dans votre habitation, dépersonnalisez-la autant que possible (voir le « home staging » dans notre chapitre « Quel est le meilleur moment ? » page 9).

L'offre d'achat : droit et devoirs des parties prenantes

> Séduit par votre bien, un acheteur potentiel vous fait part d'une offre d'achat écrite. Cette dernière est un réel engagement et doit comporter les éléments essentiels du contrat, à savoir le type de bien et le prix proposé. Si le montant proposé vous convient et que vous acceptez l'offre, il conviendra de contractualiser cette offre par la signature d'un compromis de vente. Si vous ne donnez pas suite à son offre d'achat ou faites une contre-proposition qui ne lui convient pas, plus rien ne vous engage, ni l'un, ni l'autre.



Le compromis ou la promesse de vente

> Un compromis de vente est un avant-contrat de vente. Il peut être rédigé avec l'aide de votre notaire (ou votre mandataire) et recense les modalités de la vente telles que le prix, la date butoir et les conditions d'acquisition. Le signer vous engage, vous et l'acheteur, à conclure la transaction aux conditions déterminées entre vous.
Au moment de cette signature, le futur propriétaire vous verse généralement un dépôt de garantie de 10 % du prix de vente. Vous devrez lui restituer cette somme si l'une des conditions suspensives (obtention d'un prêt bancaire…) n'est pas réalisée ou s'il se rétracte dans le délai légal de 7 jours. S'il renonce à l'achat au-delà du délai prévu par la loi, cette somme vous est, dans la plupart des cas, définitivement acquise.
Sachez qu'en tant que vendeur, vous ne disposez d'aucun droit de rétractation une fois le compromis signé.

La signature chez le notaire

> En moyenne 3 mois après la signature du compromis de vente, vous signez l'acte authentique avec votre acheteur. C'est généralement devant le notaire du vendeur que se déroule cette étape, mais peuvent aussi être présents le notaire de l'acheteur ainsi que votre conseiller immobilier qui aura rassemblé toutes les pièces constitutives du dossier. Vous recevez ce jour-là en mains propres le règlement total de votre bien et, en échange, cédez les clés à l'acquéreur. Votre processus de vente est alors terminé.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

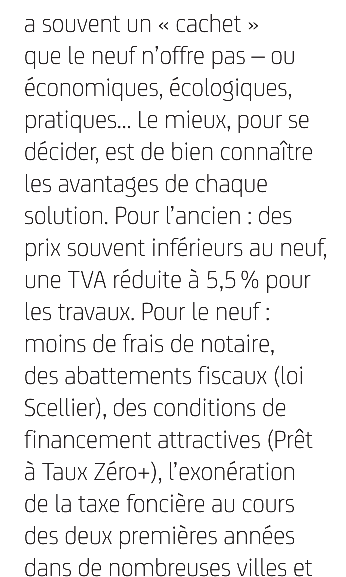
Besoin d'aide pour votre déménagement ?

Déménager n'arrive pas tous les jours ! C'est pourquoi **Solutions Déménagement**[(1)] vous guide et vous facilite les démarches ! Nous vous accompagnons dans l'organisation de votre déménagement avec des conseils pratiques, une sélection d'offres et de partenaires et des outils interactifs pour ne rien oublier : calendrier du déménagement, calculateur de volume des meubles, mémo du changement d'adresse.
Parce que le maintien de votre pouvoir d'achat immobilier est une de nos préoccupations, nous avons sélectionné pour vous plusieurs grandes marques de déménageurs, de loueurs, de fournisseurs d'emballages… et négocié auprès d'elles des remises privilèges, sous forme de remboursement, pour vous faire réaliser des milliers d'euros d'économies.

Le + Solutions Nexity : grâce à notre Service +, vous pouvez faire une demande gratuite de devis en ligne qui sera transmise à nos 3 partenaires déménageurs. Sélectionnez ensuite, en toute simplicité, le devis le plus adapté à votre besoin.

(1) Voir conditions page 34.

ET SI JE VEUX ACHETER UN AUTRE BIEN ?



Définir votre projet d'achat

> Si vous vendez ou avez vendu un bien immobilier pour en acheter un autre, de nouvelles questions se posent. Comment trouver le bien correspondant exactement à vos critères ? Comment financer votre investissement ? Investir dans le locatif, comment ça marche ? Avant toute chose, prenez le temps de définir votre projet d'achat en listant vos besoins. Surface et nombre de pièces désirés, périmètre géographique dans lequel le bien devra se situer, budget que vous souhaitez consentir… Comparez ensuite les crédits proposés par les banques pour emprunter aux meilleures conditions. Et pensez dès l'achat à la revente ou à la transmission de votre patrimoine en tenant compte des critères du marché et en choisissant, si possible, les zones géographiques à fort potentiel. Votre recherche peut commencer…

Neuf ou ancien, le match

> C'est une des questions essentielles quand on achète : faut-il choisir le neuf ou l'ancien ? La réponse peut être motivée par des critères esthétiques – l'ancien a souvent un « cachet » que le neuf n'offre pas – ou économiques, écologiques, pratiques… Le mieux, pour se décider, est de bien connaître les avantages de chaque solution. Pour l'ancien : des prix souvent inférieurs au neuf, une TVA réduite à 5,5 % pour les travaux. Pour le neuf : moins de frais de notaire, des abattements fiscaux (loi Scellier), des conditions de financement attractives (Prêt à Taux Zéro+), l'exonération de la taxe foncière au cours des deux premières années dans de nombreuses villes et des performances énergétiques plus élevées.

Financer son achat

> À moins de posséder un capital suffisant pour acheter un bien avec votre argent propre, vous devrez trouver une solution de financement. Banques de dépôt, établissements spécialisés en crédit immobilier ou en courtage : il existe trois interlocuteurs possibles pour faire une demande de prêt. Pour faire les bons choix, n'hésitez pas à demander l'avis d'un conseiller Nexity. Il pourra également vous renseigner sur les différents prêts : certains ont un taux fixe, d'autres un taux révisable, et des formules mixtes s'ajoutent à ces offres.

Acheter un bien pour le mettre en location

> Votre projet d'achat peut être motivé par l'envie d'investir en le mettant en location. Si vous achetez dans le neuf en 2012, sachez que le dispositif Scellier vous offre des avantages fiscaux que nos conseillers pourront vous détailler. Pour votre gestion locative, n'hésitez pas à vous reposer sur l'expertise Nexity : nous pouvons vous faire une offre clés en main qui vous permettra de toucher des revenus sans avoir à vous préoccuper de la recherche de locataires, de l'entretien de votre bien, des réparations…



EN SAVOIR +

_ Devenir locataire
Après une vente, il est possible que vous redeveniez locataire, par choix ou nécessité en attendant la conclusion d'un nouvel achat. Sachez que Nexity peut vous accompagner dans tout projet de location grâce à son large choix d'annonces d'appartements et de maisons à louer dans toute la France.



NEXITY VOUS ACCOMPAGNE

Solutions Assurances (1)

Nouveauté 2012 ! Vous cherchez à vous protéger en cas de revente précipitée de votre bien suite à un événement de la vie ? Nexity a développé pour vous une assurance protection revente avec un acteur majeur du marché ACE EUROPE. Ce produit vous offre, pendant 7 ans, une garantie de compensation de moins-value entre le prix d'achat et le prix de vente, plafonnée à 20 % et pouvant aller jusqu'à 40 000 euros. Cette garantie protection revente est offerte à tout primo-accédant faisant l'acquisition d'un logement neuf.

(1) Voir conditions sur www.nexity.fr, rubrique Les Solutions Nexity.

BON PLAN

Trois autres guides pratiques pour répondre à vos questions

Découvrez tous nos conseils pour la location, l'achat d'un bien immobilier et sa gestion locative dans nos guides pratiques « Louer », « Acheter » et « Gérer ». Vous les trouverez gratuitement dans toutes les agences Nexity.



LEXIQUE



ACTE AUTHENTIQUE DE VENTE

L'acte authentique de vente est l'acte constatant le transfert de propriété d'un bien immobilier. Il est publié à la conservation des hypothèques pour être rendu opposable à tous. On parle également d'acte notarié, de signature notariée ou de contrat de vente définitif.
Il rend un acheteur propriétaire d'un bien immobilier préalablement réservé (via un contrat de réservation).

ACQUÉREUR

L'acquéreur est une personne physique ou morale qui devient propriétaire d'un appartement ou d'une maison.

COMPROMIS OU PROMESSE DE VENTE

Le compromis de vente est un avant-contrat signé entre l'acquéreur et le vendeur d'un bien immobilier. Ce document engage les deux parties et comporte des obligations réciproques concernant le logement, le terrain, l'immeuble, etc. Ce terme couramment employé a pour synonyme « promesse synallagmatique de vente ».

CONTRAT DE RÉSERVATION OU AVANT-CONTRAT

Le plus fréquent dans la vente d'immobilier neuf, le contrat de réservation est un contrat par lequel un vendeur s'engage à réserver à un acheteur un immeuble ou une partie d'immeuble (appartement, maison). L'acheteur, en contrepartie, doit verser un dépôt de garantie environ égal au plus à 5 % de la valeur du bien immobilier.

COPROPRIÉTÉ

La copropriété est un statut juridique d'une résidence immobilière divisée en parties communes et en parties privatives (appartements, garages). Le règlement de copropriété fixe les règles de la vie en commun au sein de l'immeuble.

CRÉDIT-RELAIS OU PRÊT-RELAIS

Accordé sur une période maximum de 2 ans, le crédit-relais est destiné à financer l'acquisition d'un bien en attendant la revente d'un premier bien immobilier acquis (le premier logement participant au financement de la nouvelle acquisition). L'emprunteur ne paie alors que les intérêts. Le capital est soit remboursé en une fois, lorsque le bien a été vendu, soit consolidé par un crédit à long terme.

FRAIS DE NOTAIRE

Le vocable frais de notaire comprend, outre les honoraires du notaire en tant que tels, les taxes, les frais de débours et droits d'enregistrement. Lors de l'acquisition d'un logement (appartement, maison) ou d'un terrain à bâtir, c'est souvent le notaire du vendeur qui est présent, mais il est conseillé à l'acheteur de faire également intervenir un notaire.
Faire intervenir deux notaires ne change pas le montant des frais de notaire. Ces frais de notaire représentent environ 3 % du prix d'acquisition dans l'immobilier neuf, entre 6 % et 8 % dans l'immobilier ancien. La différence s'explique par le fait que les ventes d'immobilier neuf sont assujetties à TVA et ne donnent pas lieu au versement des droits d'enregistrement.

INVESTISSEMENT IMMOBILIER LOCATIF

Dans l'immobilier neuf, l'investissement locatif consiste à acheter un logement pour le louer sur une période minimale de 9 ans, tout en respectant un certain nombre d'éléments. L'investissement immobilier locatif permet de bénéficier de réductions d'impôts (voir la loi Scellier).

LOI CARREZ

La loi Carrez oblige « toute promesse unilatérale de vente d'un lot ou d'une fraction de lot » à mentionner « la superficie de la partie privative de ce lot ou de cette fraction de lot ». La surface privative à prendre en compte correspond à la surface des planchers des pièces fermées et couvertes, après déduction des surfaces occupées par l'épaisseur des murs, escaliers, embrasures de portes... Il faut exclure de cette surface les planchers des pièces dont la hauteur sous plafond est inférieure à 1,80 m et la surface des caves, parkings et autres annexes du logement.

LOI SCELLIER

La loi Scellier permet de bénéficier d'une réduction fiscale étalée sur 9 ans, dès lors que vous achetez un logement neuf pour le louer par la suite à des personnes qui vont y établir leur résidence principale et selon des loyers plafonnés. Selon le type de logement choisi, la réduction varie. Pour 2012, le gouvernement prévoit d'abaisser le taux de réduction d'impôt de 22 % à 13 % pour les logements BBC (Bâtiment Basse Consommation) dans la limite d'un investissement de 300 000 euros, et de diminuer la réduction d'impôt pour les logements non BBC de 13 % à 6 %. Ce dispositif doit disparaître au 31 décembre 2012.

NUE-PROPRIÉTÉ

La nue-propriété désigne le fait de posséder la propriété d'un bien (appartement, maison, terrain...) mais de ne pas en avoir la jouissance. Le nu-propriétaire doit financer les grosses réparations afférentes au logement, mais il ne peut ni l'habiter ni le louer.

PROMESSE D'ACHAT

La promesse d'achat est un avant-contrat par lequel le candidat à l'achat s'engage à acquérir un bien immobilier à un prix déterminé.

PROMESSE DE VENTE

La promesse de vente est un avant-contrat par lequel un vendeur s'engage à vendre un bien immobilier.

SOCIÉTÉ CIVILE IMMOBILIÈRE (SCI)

La Société Civile Immobilière est une société réunissant au moins deux personnes souhaitant posséder ensemble un ou plusieurs biens immobiliers dont l'activité est civile (non commerciale). Le recours à une SCI peut s'avérer utile en prévision d'une succession ou pour un achat immobilier en couple.

USUFRUIT

L'usufruit est le droit de jouissance d'un bien immobilier (appartement, maison, terrain...), c'est-à-dire le droit de l'utiliser et d'en percevoir des revenus locatifs, sans toutefois pouvoir en disposer. Celui qui en dispose est appelé le nu-propriétaire.

VALEUR LOCATIVE

La valeur locative est la valeur représentant le loyer ou le revenu net qu'un propriétaire peut espérer obtenir en louant son bien immobilier (appartement ou maison) dans des conditions normales et légales d'un bail. Chaque valeur locative dépend de la situation du marché et du secteur géographique donné.

NOTES

Pour en savoir plus :

– rendez-vous dans l'agence la plus proche de chez vous ;

– connectez-vous sur notre site www.nexity.fr

MENTIONS LÉGALES

Page 8 : Solutions Travaux

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Page 11 : Solutions Crédit

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Page 21 : Solutions Diagnostics

(1) Service proposé par Multys Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 10, rue Marc-Bloch – 92110 Clichy – RCS Nanterre B 513 576 546.

Page 27 : Solutions Déménagement

(1) Service proposé par Nexity Solutions – SAS au capital social de 37 000 euros – 1, terrasse Bellini – TSA 48200 – 92919 Paris-La Défense Cedex – RCS Nanterre 491 345 302 – Nº ORIAS 08 043 629 – Intermédiaire en Opérations de Banque figurant sur la liste de l'ACP.

Direction de la Communication et de la Marque
Nexity janvier 2012
Conception-réalisation : EURO RSCG C&O
Illustrations : Matthieu Forichon (Comillus).
Crédits photo : photothèque Nexity / DR
Crédits architectes : Antony Bechu (couverture).

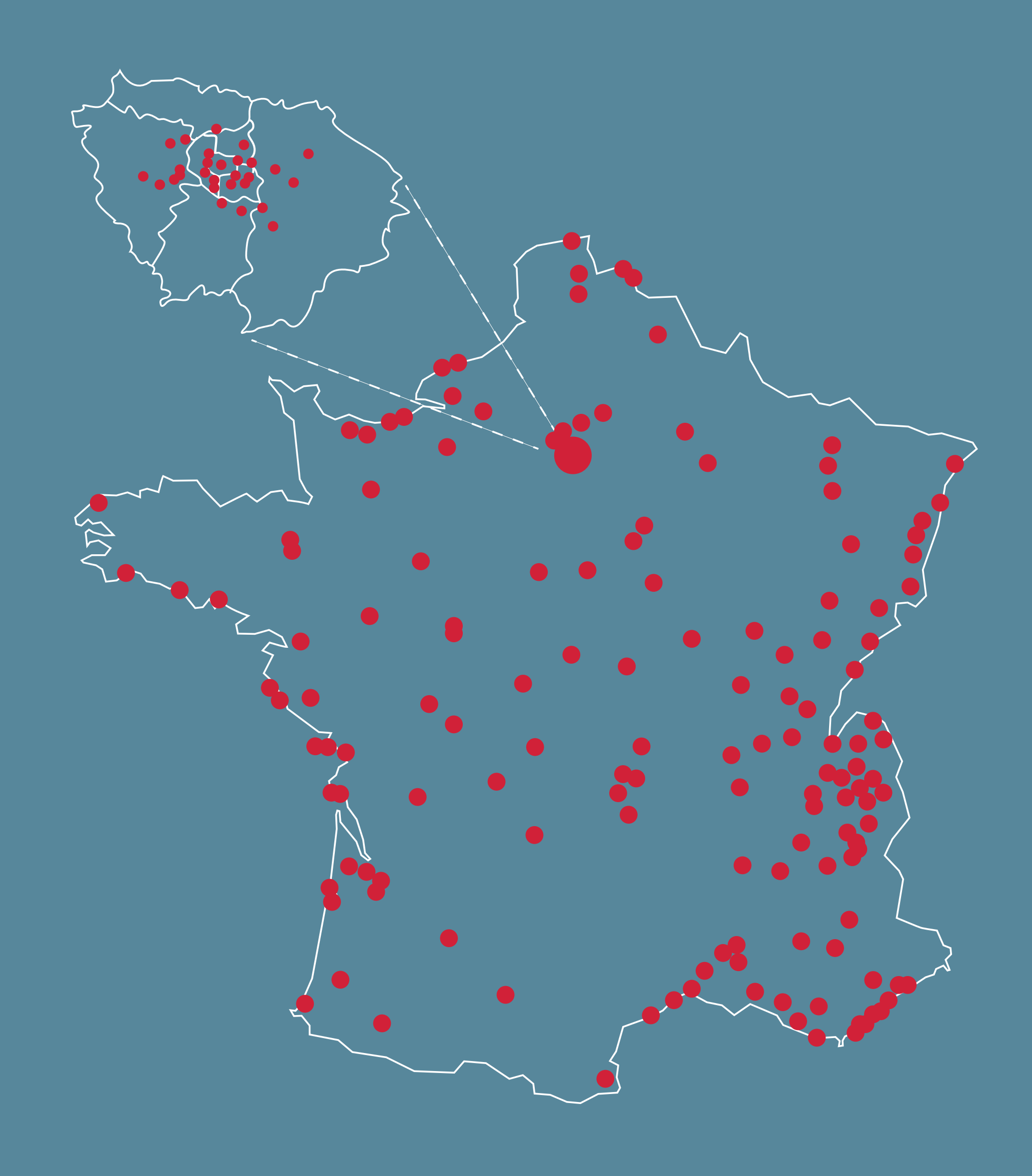
RETROUVEZ-NOUS :

> dans **nos 210 agences et bureaux de vente partout en France** (pour trouver l'agence la plus proche de chez vous, connectez-vous sur notre site Internet) ;

> sur le site Internet **www.nexity.fr** ;

> par téléphone au **30 23**, 7 jours sur 7, de 9 heures à 21 heures*.

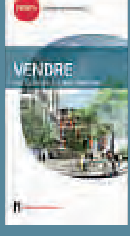
** Appel gratuit depuis un poste fixe, coût normal d'une communication depuis un mobile (non surtaxé).*

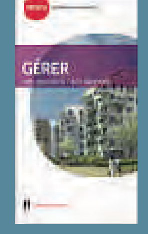


Dans notre vie, l'immobilier occupe une place centrale. C'est vrai pour chacun, quels que soient ses revenus, son âge, sa situation géographique et ses besoins. On a tous des projets immobiliers. Que ce soit pour louer un logement, acheter sa résidence principale ou un terrain à bâtir, investir dans un appartement, vendre sa maison ou encore gérer son bien pour le valoriser et optimiser ses revenus. Parce qu'un projet immobilier n'est pas un acte banal, il soulève de nombreuses questions. C'est pourquoi Nexity a conçu pour vous cette collection de « Guides Pratiques » pour faciliter toutes vos vies immobilières, en vous accompagnant à tout au long de votre parcours immobilier. Ce guide « VENDRE » n'a qu'un objectif : vous donner des repères et vous apporter des solutions pour que votre projet immobilier soit une réussite.

DÉCOUVREZ LA COLLECTION DES GUIDES PRATIQUES NEXITY









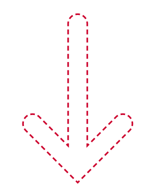


LE GUIDE
DU PATRIMOINE

TOUTES LES CLÉS D'UN INVESTISSEMENT RÉUSSI

SOMMAIRE

QUI sommes-nous ?



ACCOMPAGNER TOUTES LES VIES IMMOBILIÈRES, C'EST L'AMBITION DE NEXITY

Que vous soyez un particulier, une entreprise ou une collectivité, Nexity vous écoute et vous propose la plus large gamme de conseils et d'expertises, de produits, de services ou de solutions pour mieux prendre en compte vos besoins et répondre à toutes vos préoccupations.

Nos métiers – transaction, gestion, conception, promotion, aménagement, conseil et tous les services associés – sont désormais organisés pour vous servir et vous accompagner. Premier acteur de référence de notre secteur, engagé envers tous nos clients mais aussi vis-à-vis de notre environnement et de toute la société, nous voulons pour tous une belle vie immobilière.

2 603 millions d'euros de chiffre d'affaires

202 millions d'euros de résultat opérationnel

3 315 millions d'euros de carnet de commandes soit 19 mois d'activité

842 000 m² de maîtrise foncière et droits à construire – grandes opérations

14 258 réservations nettes de logements neufs et de terrains à bâtir

870 000 lots résidentiels gérés

5,7 millions de m² d'immobilier d'entreprise gérés

1 344 agences immobilières en réseaux

6 494 collaborateurs



Nexity, la plus large gamme de solutions de logement proposées aux particuliers :

- appartements ;
- maisons individuelles, maisons de ville ;
- terrains à bâtir ;
- quartiers résidentiels ;
- transactions immobilières ;
- locations ;
- investissements locatifs ;
- gestion locative et syndicat de copropriété ;
- produits d'investissement immobilier ;
- résidences services pour seniors ;
- résidences gérées : résidences étudiants, résidences de tourisme urbaines, résidences de tourisme loisirs ;
- services aux particuliers : assurance, aide à domicile, déménagement ;
- solutions de financement.

QUI sommes-nous ?

Nexity est votre interlocuteur unique pour vos projets d'investissements.
Vous gardez ainsi la maîtrise de votre investissement, tout en l'optimisant avec la garantie d'un suivi régulier et d'un accompagnement personnalisé.
Nos experts vous proposent des investissements performants et maîtrisés avec les meilleurs conseils ainsi que les produits immobiliers aux plus forts potentiels.
Nexity vous propose également des services à la carte :

- **Des études patrimoniales personnalisées**
- **Des conseils immobiliers, financiers et fiscaux**
- **Des solutions de financement**
- **Des biens gérés intégralement**

En ce qui concerne vos biens, ils sont entièrement gérés par **des prestataires de qualité,** sélectionnés pour leurs compétences et leur savoir-faire.

Nexity Solutions recherche pour vous les meilleures conditions de financement.

Ainsi, quelles que soient vos objectifs, vous trouverez tout le savoir-faire et l'expertise de **Nexity** pour vous accompagner tout au long de votre projet.

LE GUIDE DU PATRIMOINE



VOS projets...

Même si vous pensiez que l'investissement n'était pas pour vous, **Nexity** vous apporte toutes les solutions pour mener votre projet à terme dans des conditions optimales.
Pour bénéficier des meilleurs conseils, il vous est nécessaire de bien définir **votre profil d'investisseur.**
Ainsi, à travers votre investissement, vous souhaitez :

- **Préparer votre retraite**
- **Protéger votre famille**
- **Vous constituer un patrimoine**
- **Réduire vos impôts**
- **Compléter vos revenus**

Une fois votre souhait identifié, nous vous invitons à vous référer aux pages de ce guide qui sont en relation avec votre projet. Et si des questions subsistent, **n'hésitez pas à contacter un conseiller Nexity au 0800 491 491 (appel gratuit depuis un poste fixe).**

LE GUIDE DU PATRIMOINE





Marine & Pierre

Ils cherchent à réduire leurs impôts...

Couple marié d'une quarantaine d'années, ils sont tous deux propriétaires d'un appartement depuis 6 ans. Ils ont choisi d'investir dans un logement neuf avec Nexity **en profitant du dispositif Scellier intermédiaire BBC sur 15 ans.** Et depuis, ils bénéficient d'une **réduction d'impôts** à hauteur de 21% du prix d'acquisition du bien !

Mathéo

Il souhaite optimiser sa fiscalité !

Célibataire d'une trentaine d'années, il est patron de son entreprise. Par conséquent, il cherchait une solution afin **d'optimiser sa fiscalité.** Il a donc fait le choix d'investir dans une **résidence gérée en LMP (Loueur en meublé professionnel).** Les revenus qu'il en tire font partie de la catégorie BIC (bénéfices industriels et commerciaux) et il récupère le montant de la TVA de son investissement !





Hélène

Elle souhaite être conseillée !

Cadre de 41 ans et mère célibataire de 3 enfants, elle voulait investir tout en adoptant un financement idéal. En contactant un conseiller Nexity, on lui a proposé **Nexity Solutions.** Tout en restant libre de ses choix, Hélène a bénéficié des **meilleurs conseils en matière de financement** afin que son projet voit le jour dans des conditions optimales !

Richard et Sylvie

Ils veulent préparer leur retraite...

Agés de 52 ans, ils cherchaient un moyen d'augmenter leur patrimoine pour en faire bénéficier leurs générations futures. Il y a 2 ans, ils ont investi dans un logement neuf **sous le dispositif Censi-Bouvard.** Depuis, ils s'assurent une **retraite sereine** et un **patrimoine familial** sûr.

BBC
un label,
des avantages durables.



C'est le label que doivent porter tous les logements en 2012. Nexity le propose sur tous ses nouveaux programmes.
Un Bâtiment Basse Consommation est un bâtiment conçu pour pouvoir offrir un niveau faible de consommation d'énergie conventionnelle pour le chauffage, la ventilation, la production d'eau chaude, l'éclairage. Ceci passe évidemment par de nouvelles conceptions architecturales plus soucieuses des matériaux employés et de l'isolation du bâtiment.

Pourquoi acheter maintenant un logement BBC-EFFINERGIE® ?	
• Renforcement de la perfomance énergétique	→ réduction des besoins en énergie et donc de la facture
• Anticipation de la réglementation thermique RT 2012	→ valorisation de son patrimoine dans le temps
• Certification BBC-Effinergie®	→ obtention de meilleurs avantages fiscaux
= un logement économe et écologique	

A savoir

Comme pour l'électroménager, il existe différentes classes (A, B, C, D, E, F, G) pour définir le niveau de performance ; la classe A étant la plus économe et la classe G étant la plus énergivore. Le label BBC Nexity garantit des logements de classe A, soit, avec une consommation plus ou moins équivalente à 50kWh/m2/an*.

* La performance énergétique d'un logement s'exprime en kWh/m²/an. Elle concerne la quantité d'énergie primaire (source d'énergie disponible dans la nature avant toute transformation) consommée : le chauffage, l'eau chaude, l'éclairage, la ventilation et le refroidissement.

LA CONCEPTION BBC, ASSOCIÉE À DES GESTES ÉCO-RESPONSABLES, VOUS PERMET D'ÉCONOMISER SUR TOUS LES PLANS.

De l'éco-conception à l'éco-usage

ÉCO-CONCEPTION

Nexity

Bien concevoir le bâtiment
Chauffage et rafraîchissement
Eau chaude sanitaire
Eclairage
Ventilation et auxiliaire

L'éco-conception consiste à mieux penser les bâtiments pour limiter leur consommation en énergie. NEXITY apporte aux logements toute l'ingénierie indispensable à la performance énergétique : optimisation de l'orientation du bâtiment, renforcement de l'isolation et limitation des ponts thermiques, vitrages, mode de chauffage...
Il est également possible d'avoir recours aux énergies renouvelables comme les panneaux solaires pour la production d'eau chaude sanitaire, les panneaux photovoltaïques pour la production d'électricité etc... NEXITY met tout en œuvre pour limiter la consommation en énergie et préserver le pouvoir d'achat.

ÉCO-USAGE

Vous

Bien utiliser son équipement
Gros électroménager
Gestion du chauffage
Gestion des veilles des appareils
Mode de cuisson

Même si les meilleures technologies apportent à votre logement une sobriété énergétique, l'autre moitié de votre facture dépend directement de l'usage que vous en faites. Des gestes simples comme éteindre les lumières en sortant d'une pièce, couvrir les casseroles, ne pas chauffer au-delà de 19°C la journée ou baisser la température pendant votre absence, bien choisir son gros électroménager (classes A+ et A++), couper les appareils en veille... sont autant de gestes utiles pour vos économies d'énergie.

Dispositif
Scellier BBC 2012

En bref

Investir dans un logement neuf avec le dispositif Scellier BBC 2012 vous permet une réduction d'impôts de 13% à 21% du prix d'acquisition d'un bien immobilier.

- **Un avantage fiscal sous forme de réductions d'impôts** accordé pour les achats immobiliers neufs réalisés en 2012. Un seul investissement par an est retenu, dans la limite d'un prix de revient plafond TTC par m^2 habitable augumenté de la moitié des annexes, variable selon la zone géographique et jusqu'à 300 000 €.
- **Une réduction d'impôts** identique quelle que soit votre tranche d'imposition.

*Dans l'attente du décret d'application.





Principe

Ce dispositif de défiscalisation consiste à acquérir un bien immobilier neuf pour le louer pendant 9 ans minimum. En contrepartie, l'État accorde un avantage fiscal sous forme de réduction d'impôts.

Depuis l'apparition de la loi Scellier, l'investissement locatif est devenu très attrayant quel que soit le niveau d'imposition de l'investisseur. La loi Scellier a innové en instaurant un principe simplifié de réduction d'impôts, mettant un terme au principe d'amortissement (dispositifs Robien et Borloo disparus en 2010).

Conditions

L'investisseur s'engage à louer le logement nu à titre de résidence principale pour le locataire pendant 9 ans minimum en respectant un loyer plafond, selon la zone géographique où se situe le logement (zone Abis, A, B1, B2). Le contribuable ne peut bénéficier de la réduction d'impôts qu'à raison de l'acquisition d'un seul logement au titre d'une même année d'imposition.

Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.

Dispositif
Scellier BBC 2012

Avantages

2 options s'offrent à vous (à prendre lors de la conclusion du bail)

1 - Si respect du plafond de loyer pendant 9 ans :

- **Réduction de 13% du montant de l'investissement** répartie sur 9 ans à raison de 1/9ème par an à compter de l'année de l'achèvement du logement et de sa mise en location.

2 - Si respect des conditions de location en secteur intermédiaire pendant 15 ans :

(loyer plafond + plafond de ressources du locataire).

- Abattement de 30% sur les loyers encaissés
- Réduction de 13% de l'investissement répartie sur 9 ans
  + Réduction de 8% de l'investissement répartie sur 2 périodes successives de 3 ans à raison de 1/6ème par an **soit au maximum sur 15 ans une réduction de 21% du montant de l'investissement.**

Exemple de calcul de la réduction d'impôts SCELLIER BBC 2012

Acquisition d'un logement neuf en 2012 d'un montant de 207 000 €, achevé avant le 31/12/2012.

Réduction 13% (si respect des plafonds de loyer)
- Le montant de la réduction d'impôts s'élèvera dès l'imposition des revenus 2012 (quel que soit le mois de l'achèvement) à 2 990 € ainsi que pour les huit années qui suivent.
  Soit une réduction totale : 26 910 €

Réduction 21% (si respect des plafonds de loyer et ressources du locataire)
- 2 990 € par an pendant 9 ans
- Puis 3 années à 2 760 €
- Puis 3 années à 2 760 €

Soit une réduction totale : 43 470 €

Cette réduction vient s'imputer chaque année sur l'impôt normalement payé par l'investisseur, mais toujours après application du régime d'imposition des revenus fonciers, ceci pouvant générer des économies d'impôts supplémentaires par les déficits constatés :



Lorsque pour une année, la réduction d'impôts excède l'impôt dû par le contribuable, le solde peut être imputé sur l'impôt sur le revenu des 6 années suivantes et prioritairement à condition que le logement demeure loué.

Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.

Dispositif
Scellier BBC 2012

Précisions

• **Les plafonds de loyer** sont fixés chaque année selon les zones Abis, A, B1, B2. Les opérations en zone C n'ouvrent pas droit à la réduction d'impôts, sauf dérogation par arrêté ministériel sur demande de la commune. Le loyer mensuel par m², hors charges, ne doit pas excéder, au moment de la conclusion du contrat de bail, un plafond fixé par décret selon la zone dans laquelle se situe le logement. Ce plafond est relevé chaque année par décret gouvernemental. Les baux en cours suivent le régime des revenus fonciers des baux d'habitation et le loyer est révisé chaque année en fonction de l'indice de référence des loyers (IRL).

• **Les surfaces à prendre en compte** pour l'appréciation du plafond de loyer s'entendent de la surface habitable (au sens de l'article R111.2 du Code de la Construction et de l'Habitation), augmentée, dans la limite de 8 m² par logement, de la moitié, de la surface des annexes dont la hauteur sous plafond est au moins égale à 1,80 m et réservée à l'usage exclusif de l'occupant :

- Ce sont les caves, sous-sols, remises, ateliers, séchoirs et celliers extérieurs au logement, les réserves, les combles et greniers aménageables, les balcons, les loggias et les vérandas.
- Les terrasses en étage ou reposant sur un ouvrage sont considérées comme annexes dans la limite de 9 m².

La surface des emplacements de stationnement et des garages n'est jamais prise en compte

pour la détermination du loyer plafond.
Dans une maison individuelle, seule la partie des annexes qui n'est pas affectée au stationnement est prise en compte pour l'appréciation du loyer plafond. La surface de stationnement a été forfaitisée à 12 m² quel que soit : le nombre de véhicules susceptibles d'être stationnés, la configuration ou la destination initiale des locaux.

- **Possibilité de louer simultanément et séparément le logement et le parking ou garage sous certaines conditions :**

  - Le parking ou le garage constitue un lot de copropriété séparé du logement.
  - Le locataire est libre de signer le bail du logement tout en refusant la location du parking ou du garage.
  - Le loyer du parking ou du garage doit correspondre aux loyers pratiqués dans le voisinage.
  - La fraction du prix d'acquisition correspondant au parking ou au garage est exclue de l'assiette de calcul de la réduction d'impôt, ainsi que les frais de notaire correspondant.

- **Il est possible de louer aux ascendants ou descendants (à condition qu'ils ne soient pas rattachés au foyer fiscal de l'investisseur) :**

  - En Scellier 13%
  - En Scellier 21% après 3 ans minimum de location et en suspendant l'avantage fiscal (réduction d'impôts + abattement 30%) pour 9 ans au maximum.

Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.

Dispositif
Scellier BBC 2012

- **Plafonds de ressources du locataire dans le cadre de l'option de location en secteur intermédiaire (Scellier 21%).**

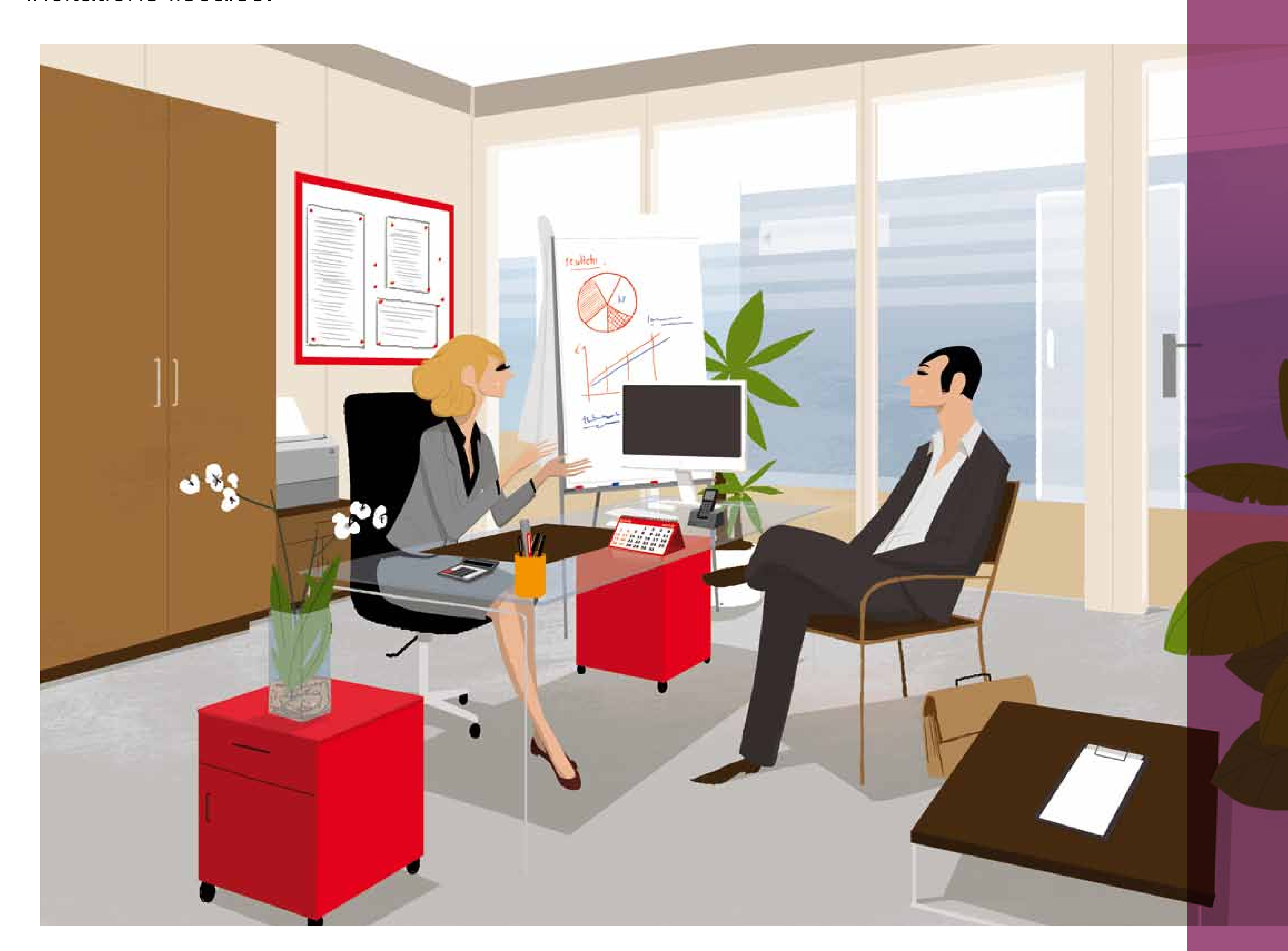
- Les ressources du locataire s'entendent du revenu fiscal de référence (après déduction des frais professionnels, pensions et abattements de 10% pour les salariés) du foyer figurant sur l'avis d'imposition de l'année N-2, précédant celle de la signature du contrat de location ou l'année N-1 si la situation est plus favorable.
- Le plafond de ressources à retenir s'apprécie à la date de signature du bail, en tenant compte du nombre de personnes titulaires du bail et de la composition de leurs foyers fiscaux. Si le locataire appartient au foyer fiscal de ses parents, seules ses ressources propres sont prises en compte.
- Les plafonds de ressources, fixés par décret, sont révisés chaque année, au 1er janvier, en fonction de l'évolution du SMIC.
- Si les ressources du locataire deviennent supérieures au plafond autorisé, entre l'année de référence et la mise en location ou au cours de la période couverte par le bail, l'avantage fiscal n'est pas remis en cause. Il en est ainsi en cas de reconduction tacite ou expresse du bail avec un même locataire.

- **Lorsque deux contribuables ayant acquis chacun un logement** au titre d'une même année d'imposition et qu'ils **sont postérieurement à cette acquisition soumis à l'imposition commune** du fait d'un mariage ou d'un PACS, **le nouveau foyer fiscal bénéficie de la réduction d'impôts pour les deux logements.**

• **L'opération peut être réalisée par une indivision ou une SCI.** Dans ce cas, chaque indivisaire ou associé bénéficie de la réduction d'impôts, dans la limite de la quote-part du prix de revient correspondant à ses droits dans l'indivision ou la SCI.

• **L'engagement de location doit prendre effet dans les douze mois** qui suivent la date d'achèvement de l'immeuble ou de son acquisition si elle est postérieure.

Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.



Dispositif
Scellier BBC 2012

• **L'assiette de calcul de la réduction d'impôts est constituée par le prix de revient de l'investissement,** soit le montant de l'acquisition augmenté des frais de notaire.

• **La réduction d'impôts n'est pas applicable aux logements dont le droit de propriété est démembré,** ou aux logements appartenant à une société non soumise à l'impôt sur les sociétés dont le droit de propriété des parts est démembré.

BON À SAVOIR !

Il existe aussi le dispositif Scellier pour les logements non BBC.



Loi Scellier : ce qui change en 2012

Le décret du 5 mars 2012 fixe les plafonds de prix de revient par m² habitable pris en compte pour le calcul de la réduction d'impôt du dispositif Scellier.

Ce décret s'applique à tous les investissements dont la date de signature de l'acte est réalisée à compter du 1er janvier 2012.

La réduction d'impôt est calculée sur la base du prix de revient de l'immeuble (prix d'acquisition + frais de notaire) dans la limite d'un prix de revient plafond TTC appliqué au m² de surface habitable, augmentée de la moitié des annexes dans la limite de 8 m² (prise en compte des surfaces à l'identique pour le calcul du loyer plafond).

PRIX DE REVIENT TTC/M² HABITABLE/ZONE

Zone A et A bis	Zone B1	Zone B2	Zone C
5 000 €	4 000 €	2 100 €	2 000 €

Exemple : pour un 3 pièces en zone B1 de 52 m² avec balcon 3,60 m², vendu 235 000 € + frais de notaire 5 600 €

Avant décret : La réduction d'impôt aurait été de :
(235 000 € + 5 600 €) x 13 % = 31 278 €

Avec application du décret : la réduction d'impôt devient :
[52 m² + (3,60 m²/2)] x 4 000 € = 215 200 x 13 % = 27 976 €

* Bâtiment Basse Consommation, pour programme immobilier en cours de labellisation.

Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.

Dispositif
Scellier BBC 2012 - libre

Exemple d'investissement
Résidence **City Zen** - Argenteuil (95)



Prix de l'appartement : 185 000 € TTC*		SCELLIER LIBRE
Frais de notaire		**4 300 €**
BILAN FINANCIER AU TERME DE LA 9E ANNÉE*		
Moyenne des loyers encaissés (Loyer de départ 650 €, revalorisé 1,5 % l'an)	+	**690 €**
Moyenne des économies d'impôt (pour une TMI de 30%)	+	**247 €**
Moyenne des charges diverses locatives (Frais de gestion, assurances, taxe foncière)	-	**117 €**
Mensualité fixe d'emprunt (assurance Décès invalidité comprise)	-	**1 144 €****
Soit une épargne moyenne mensuelle investie dans l'opération	=	**324 €*****
Vous disposez d'un patrimoine d'une valeur de : Le solde de votre emprunt s'élève à :		**202 332 €** **136 965 €**
Gain net total en cas de revente : TRI des capitaux investis dans l'opération :		**30 955 €** **12,32%**

Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.

(*) Prix au 30/03/2012, dans la limite de stocks disponibles. Sur la base d'une simulation réalisée dans le cadre du dispositif Scellier qui résulte de l'article 199 septvicies du Code Général des Impôts réservés aux contribuables domiciliés en France qui acquièrent, à partir de 2012, un logement neuf , devant faire l'objet d'une labellisation BBC 2005, destiné à être donné en location à titre de résidence principale, moyennant des montants de loyers réglementairement plafonnés, pour une durée de 9 ans. Pour un investisseur dont l'impôt sur le revenu annuel s'élève au minimum à 3 500 € avec un loyer estimé à 650 € revalorisé 1,5 % l'an ; des frais de gestion, d'assurance loyers impayés et de vacance de 10,90 % du montant des loyers avec la garantie NEXITY d'un revenu locatif dans les 30 jours suivant la livraison ; une taxe foncière équivalente à un mois de loyer ; des frais de notaire estimés à 4 300 € ; (**) un financement réalisé avec un prêt amortissable à taux fixe de 189 300 € sur 23 ans, remboursable en 276 mensualités de 1 144,21 € assurances incluses. TEG 4,90 % (Assurance décès invalidité comprise (a)). Coût total, intérêts et assurances comprises 126 502 €. Simulation faite sans tenir compte d'éventuels frais de dossiers bancaires.(a) La cotisation d'assurance est de 0,30 % l'an du capital emprunté pour un capital assuré à 100 %. Cette simulation est communiquée à titre informatif ; elle est établie sur la base de taux moyens du marché constatés au 20/03/2012 pour diverses situations comparables. Cette présentation indicative ne constitue en aucune façon une offre commerciale ou publicitaire de financement et n'a aucune valeur contractuelle.

Dispositif
Scellier BBC 2012 - Intermédiaire

Exemple d'investissement
Résidence **City Zen** - Argenteuil (95)



Prix de l'appartement : 185 000 € TTC*		SCELLIER INTERMÉDIAIRE
Frais de notaire		**4 300 €**
BILAN FINANCIER AU TERME DE		**LA 15E ANNÉE***
Moyenne des loyers encaissés (Loyer de départ 556 €, revalorisé 1,5 % l'an)	+	**618 €**
Moyenne des économies d'impôt (pour une TMI de 30%)	+	**284 €**
Moyenne des charges diverses locatives (Frais de gestion, assurances, taxe foncière)	-	**112 €**
Mensualité fixe d'emprunt (assurance Décès invalidité comprise)	-	**1144 €****
Soit une épargne moyenne mensuelle investie dans l'opération	=	**354 €***
Vous disposez d'un patrimoine d'une valeur de : Le solde de votre emprunt s'élève à :		**214 779 €** **88 460 €**
Gain net total en cas de revente : TRI des capitaux investis dans l'opération :		**63 966 €** **8,18%**

Le non-respect des engagements de location entraîne la perte du bénéfice des incitations fiscales.

(*) Prix au 30/03/2012, dans la limite de stocks disponibles. Sur la base d'une simulation réalisée dans le cadre du dispositif Scellier qui résulte de l'article 199 septvicies du Code Général des Impôts réservés aux contribuables domiciliés en France qui acquièrent, à partir de 2012, un logement neuf, devant faire l'objet d'une labellisation BBC 2005, destiné à être donné en location à titre de résidence principale, moyennant des montants de loyers réglementairement plafonnés, pour une durée de 15 ans. Pour un investisseur dont l'impôt sur le revenu annuel s'élève au minimum à 4 000 € avec un loyer estimé à 556 € revalorisé 1,5 % l'an ; des frais de gestion, d'assurance loyers impayés et de vacance de 10,90 % du montant des loyers avec la garantie NEXITY d'un revenu locatif dans les 30 jours suivant la livraison; une taxe foncière équivalente à un mois de loyer ; des frais de notaire estimés à 4 300 € ; (**) un financement réalisé avec un prêt amortissable à taux fixe de 189 300 € sur 23 ans, remboursable en 276 mensualités de 1 144,21 € assurances incluses. TEG 4,90 % (Assurance décès invalidité comprise (a)). Coût total, intérêts et assurances comprises 126 502 €. Simulation faite sans tenir compte d'éventuels frais de dossiers bancaires.(a) La cotisation d'assurance est de 0,30 % l'an du capital emprunté pour un capital assuré à 100 %. Cette simulation est communiquée à titre informatif ; elle est établie sur la base de taux moyens du marché constatés au 20/03/2012 pour diverses situations comparables. Cette présentation indicative ne constitue en aucune façon une offre commerciale ou publicitaire de financement et n'a aucune valeur contractuelle.

Dispositif
Censi-Bouvard

En bref

Apparue en 2009, **la loi Bouvard** (aussi appelée Censi-Bouvard ou Scellier Meublé) est issue de l'amendement Censi-Bouvard.

L'investissement en loi Bouvard porte sur **les résidences neuves meublées** de type : résidences étudiants, résidences de tourisme ou résidences services seniors.

Principe

Le régime fiscal Bouvard est une déclinaison du statut de Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP). Il permet à l'investisseur de **bénéficier des avantages du LMNP, ainsi que d'une réduction d'impôts à l'identique du dispositif Scellier**.

En effet, en plus de **la récupération de la TVA** sur le montant de l'investissement, le dispositif Bouvard permet de **déduire un pourcentage du prix de revient** du bien immobilier directement du montant de ses impôts :

En 2012 : 11% du prix de revient du logement

Avantages

- **Récupération de la TVA** (19,60%) du montant de l'investissement.
- **Réduction d'impôts de 11%** du montant des investissements HT réalisés en 2012, dans la limite de 300 000 €.
- **Réduction d'impôts répartie sur 9 ans,** 1/9ème par an à compter de l'année d'achèvement.
- **Report de la réduction non utilisée sur 6 ans.**
- **Régime d'imposition BIC :**
  - Amortissement immobilier définitivement non imputable tant que l'investissement demeure la propriété de l'investisseur.
  - Amortissement du mobilier sur 10 ans.



Dispositif
Censi-Bouvard

Exemple d'investissement

Résidence Services Seniors **Le Carrousel** - Cabourg (14)



Prix de l'appartement : 119 300 € TTC*		LMNP BOUVARD SCELLIER MEUBLE
Mobilier		5 382 €
Frais de notaire		3 020 €
Récupération de TVA (19,6%)		- 20 432 €
BILAN FINANCIER AU TERME DE LA 9E ANNÉE		
Trésorerie moyenne mensuelle		
Moyenne des loyers encaissés (loyer de départ 362 €, revalorisé 1,5%/an)	+	384 €
Moyenne des économies d'impôt	+	105 €
Moyenne des charges diverses locatives (frais de gestion, assurances, taxe foncière)	-	25 €
Mensualité fixe d'emprunt (assurance décès Invalidité comprise)	-	694 € (1)
Soit une épargne moyenne mensuelle investie dans l'opération	=	230 €

Synthèse patrimoniale

Avec une épargne mensuelle moyenne de	230 €
Vous réalisez des économies d'impôts de :	11 305 €
Vous générez un complément de revenu annuel de (revenu indexé, 100% réversible, librement transmissible)	4 893 €
Vous protégez votre famille dès le premier jour	
par l'assurance décès invalidité de l'emprunt à hauteur de :	107 270 €
par une rente mensuelle brute, 100% réversible (loyer) de :	362 €
Vous disposez d'un patrimoine d'une valeur de :	119 300 €
Le solde de votre emprunt s'élève à :	70 065 €
Gain net total en cas de revente :	24 390 €
Soit un taux de rendement annuel des capitaux investis dans l'opération de :	13%

Simulation réalisée conformément à la Loi de Finances 2012, dans le cadre du dispositif Bouvard en loueur meublé non professionnel, impliquant un engagement de location de 9 ans pour un investisseur dont l'impôt sur le revenu annuel s'élève au minimum à 1 500 €. * Prix au 30/03/2012, dans la limite de stocks disponibles. (1) Mensualité correspondant à un prêt amortissable à taux fixe de 107 270 € sur 20 ans, remboursable en 240 mensualités de 693,94€ assurances incluses. TEG 4,76 % (Assurance décès invalidité comprise (a)). Coût total, intérêts et assurances comprises 59 276 €.Simulation faite sans tenir compte d'éventuels frais de dossiers bancaires. (a) La cotisation d'assurance est de 0,30 % l'an du capital emprunté pour un capital assuré à 100 %.Cette simulation est communiquée à titre informatif ; elle est établie sur la base de taux moyens du marché constatés au 16/01/12 pour diverses situations comparables. Cette présentation indicative ne constitue en aucune façon une offre commerciale ou publicitaire de financement et n'a aucune valeur contractuelle.

Dispositif
Censi-Bouvard

Conditions

Ce dispositif est réservé aux investissements sous certaines conditions :

Résidences de tourisme classées
Résidences ayant obtenu un arrêté de classement du préfet : 1*, 2*, 3* ou 4*.
Possibilité d'occupation personnelle au maximum 8 semaines par an.

Résidences avec services pour étudiants
Les résidences doivent être occupées par au moins 70% d'étudiants, sur une période de référence de 3 mois, du 1er Octobre au 31 Décembre de chaque année de la période d'engagement de la location.

Résidences avec services pour personnes âgées ou handicapées agréées
Résidences dont le gestionnaire des services a reçu l'agrément "qualité" (article L 7232-3 du code du travail).

Résidences d'accueil et de soins agréées
La réduction d'impôts est calculée sur le prix de revient des logements (total immobilier incluant les frais d'établissement + frais de notaire) et peut porter sur plusieurs investissements mais retenus annuellement dans la limite de 300 000 € (du prix HT dans la mesure où il y a récupération de la TVA).

Comme pour le Scellier "revenu foncier", c'est la date de l'acte notarié qui ouvre l'éligibilité au dispositif.

Précisions

- **Les investissements** ne sont pas soumis à des conditions de zonage, de plafond de loyer ou de ressources pour le locataire, ni aux normes BBC.

- Le bail commercial est d'un **minimum de 9 ans.**

- La location doit être effective dans le mois qui suit l'achèvement.

- L'investissement est fait exclusivement en nom propre ou en indivision et non en société.

- Les opérations en démembrement de propriété sont exclues.

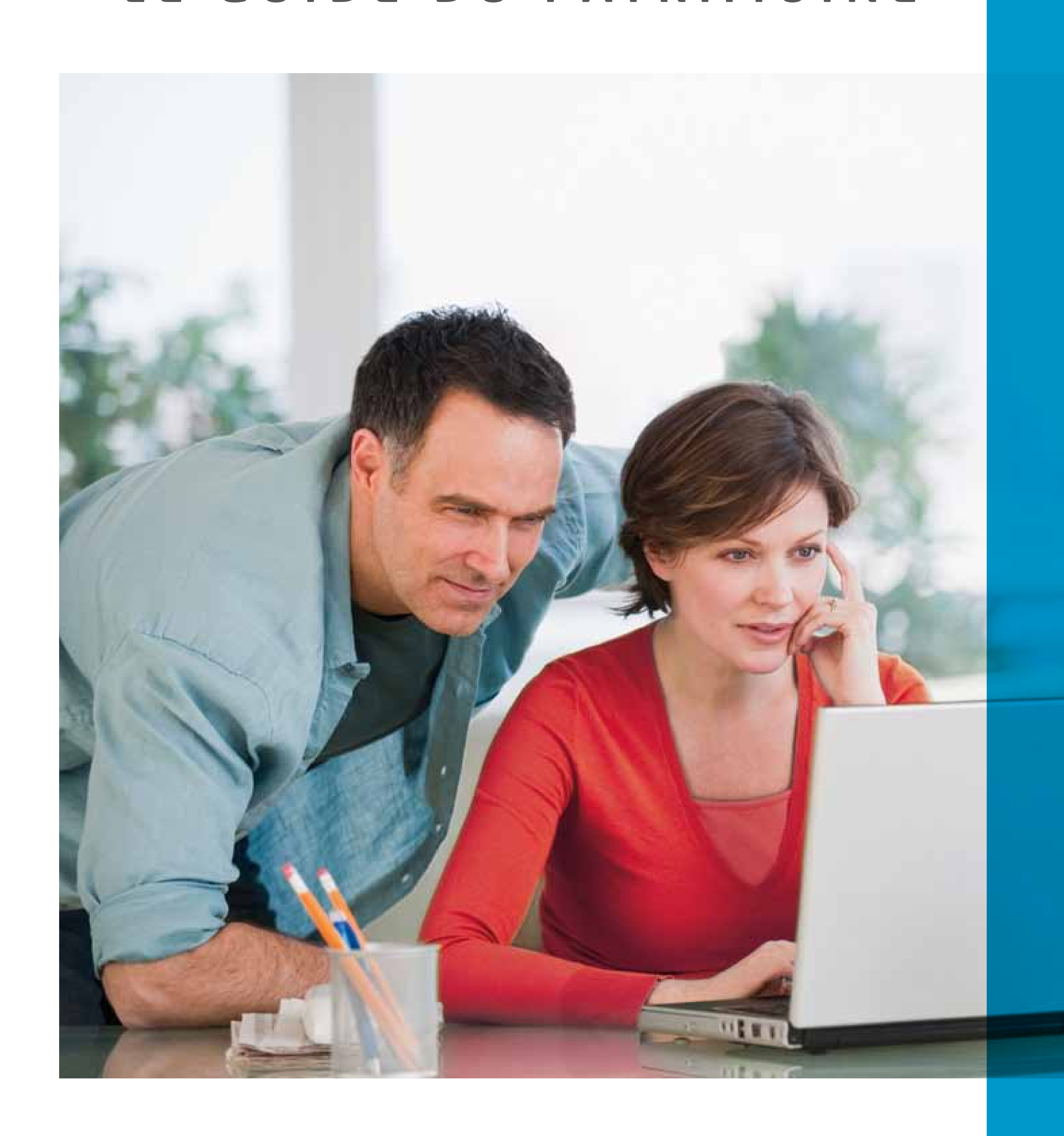
- Dans une année d'imposition donnée, le contribuable peut cumuler **le bénéfice de la réduction d'impôts Scellier "meublé" avec la réduction Scellier "revenu foncier".**

Dispositif
Censi-Bouvard

BON À SAVOIR !

- Une **défiscalisation** possible à partir d'un investissement d'un montant de 60 000 € HT.
- Une inscription au RCS (Registre du Commerce et des Sociétés) non obligatoire.
- Une date de signature chez le notaire détermine **l'avantage fiscal.** Ainsi, peu importe la date de livraison du programme immobilier neuf.
- Une **défiscalisation possible dès 2012,** sur les revenus de l'année en cours.
- **Un cumul des investissements Censi-Bouvard** est possible, et ce, la même année (dans la limite d'un prix plafond de 300 000 €).

LE GUIDE DU PATRIMOINE



Dispositif
LMP LMNP - Résidences Gérées

En bref

LMP : Le Loueur en Meublé Professionnel

LMNP : Le Loueur en Meublé Non Professionnel

Ce dispositif permet aux investisseurs à la recherche d'une **optimisation fiscale, patrimoniale et financière,** d'acquérir un logement **dans une résidence gérée.**



Principe

Le statut de Loueur en Meublé Professionnel (LMP) et le statut de Loueur en Meublé Non Professionnel (LMNP) concernent l'investissement locatif dans une résidence avec services portant sur des appartements neufs meublés.

La location meublée en résidence avec services est un des investissements les plus rentables du marché, car il est subordonné à la conclusion d'un bail commercial d'un minimum de 9 ans avec l'exploitant de la résidence, permettant de sécuriser vos revenus locatifs. En contrepartie, ces deux régimes de défiscalisation vous permettent notamment de récupérer le montant de la TVA à 19,6% (sous conditions).

Résidences avec services :

- **Résidences de tourisme classées**
- **Résidences hôtelières et d'affaires**
- **Résidences pour étudiants**
- **Résidences services seniors**

Les logements sont loués meublés, ils disposent d'une possibilité de cuisiner et de services complémentaires à la carte.

Dispositif
LMP LMNP - Résidences Gérées

Avantages

- **Le LMP ou LMNP récupère la TVA** (19,6%) du montant de l'investissement
- **Les revenus entrent dans la catégorie des BIC** (Bénéfices Industriels et Commerciaux) : déduction de toutes les charges et possibilité d'amortir l'immobilier et le mobilier.
- **Une réduction d'impôts, pour certaines résidences en LMNP (dispositif Censi-Bouvard), de 11% du montant de l'investissement,** dans la limite de 300 000€, répartie sur 9 ans.



Précisions

- **Le LMP ou LMNP passe un bail commercial** d'au moins 9 ans avec un exploitant offrant au minimum 3 des services para-hôteliers suivants : petit-déjeuner, nettoyage, fourniture de linge et réception de la clientèle.

- **Les loyers sont soumis à la TVA** (7%).

- **Les frais de gestion de la résidence ainsi que les dépenses d'entretien et de réparations sont pris en charge par le gestionnaire.**

- **Sont considérés comme Loueurs en Meublé Professionnel, les loueurs qui répondent aux 3 conditions cumulatives suivantes :**
  - Un membre du foyer fiscal au moins doit être inscrit en qualité de loueur meublé au registre du commerce et des sociétés.
  - Les recettes annuelles du foyer fiscal retirées de cette activité excédent 23 000 € TTC.
  - Ces recettes doivent également excéder les autres revenus d'activité du foyer fiscal (salaires, traitements, BIC, BNC, BA, gérants et associés).

Dispositif
LMP LMNP - Résidences Gérées

Catégories

Résidences tourisme classées

Implantées dans des régions où la demande est forte (mer, montagne, villes touristiques...), les résidences de tourisme sont le moyen de réaliser **un investissement performant,** même en basse saison.
Elles proposent également des services à la carte (accueil, laverie automatique...) et des équipements fonctionnels et qualitatifs : cuisine équipée, TV, four, réfrigérateur, lave-vaisselle, micro-ondes...

Résidences hôtelières et d'affaires

Répondant à des demandes particulières de la part des **professionnels,** ces résidences constituent une **opportunité d'investissement valorisant.** Toutes les réalisations sont implantées où la demande est forte : à proximité des transports, des pôles d'activités, des commerces... Chaque logement est décoré, meublé et équipé pour un confort maximal. Des services annexes sont également proposés : salle de séminaire, accueil, piscine, laverie, salle de petit-déjeuner, etc...

Résidences pour étudiants

La durée des études augmentant, la demande en matière de logements étudiants évolue en conséquence. Ces résidences gérées permettent alors aux investisseurs de réaliser **un investissement sûr et à fort potentiel.**
Souvent situées à proximité des campus universitaires, ces résidences étudiants conviviales offrent de nombreux services. De plus, elles s'adaptent aux périodes de location souvent variables et aux besoins spécifiques des étudiants : appartements pratiques meublés et équipés, salle de petit-déjeuner, laverie, etc ...

Résidences services seniors

30% des Français sont âgés de plus de 50 ans d'après l'INSEE. Nexity répond au vieillissement de la population et aux nouvelles questions de l'habitat en développant **une offre innovante et exclusive :** les Résidences services seniors.
Situées à proximité des commerces et commodités, elles offrent toutes un cadre de vie agréable et sécurisé aux personnes âgées autonomes.

Dispositif
LMNP - Résidences Gérées (Censi-Bouvard)

Exemple d'investissement
Résidences étudiants **Golden Cube** - Boulogne-Billancourt (92)



Prix de l'appartement : 149 397 € TTC*		LMNP BOUVARD SCELLIER MEUBLE
Prix mobilier TTC		3 468 €
Frais de notaire		3 420 €
Récupération de TVA (19,6%)		- 25 051 €
BILAN FINANCIER SUR 9 ANS		
Trésorerie moyenne mensuelle		
Moyenne des loyers encaissés (Loyer de départ 426 € HT, revalorisé 1,5 % l'an)	+	453 €
Moyenne des économies d'impôt	+	131 €
Moyenne des charges diverses locatives (frais de gestion, assurances, taxe foncière)	-	30 €
Mensualité fixe d'emprunt (assurance Décès Invalidité comprise)	-	759 € (1)
Soit une épargne moyenne mensuelle investie dans l'opération	=	205 €
Synthèse patrimoniale		
Avec une épargne mensuelle moyenne de		205 €
Vous réalisez des économies d'impôts de :		14 117 €
Vous générez un complément de revenu annuel de revenu indexé, 100% réversible, librement transmissible		5 759 €
Vous protégez votre famille dès le premier jour par l'assurance décès invalidité de l'emprunt à hauteur de : par une rente mensuelle brute, 100% réversible (loyer) de :		131 234 € 426 €
Vous disposez d'un patrimoine d'une valeur de : Le solde de votre emprunt s'élève à :		149 397 € 99 551 €
Gain net total en cas de revente :		27 695 €
Soit un taux de rendement annuel des capitaux investis dans l'opération de :		14%

Simulation réalisée conformément à la Loi de Finances 2012, dans le cadre du dispositif Bouvard en loueur meublé non professionnel, impliquant un engagement de location de 9 ans pour un investisseur dont l'impôt sur le revenu annuel s'élève au minimum à 2 000 €. * Prix au 30/03/2012, dans la limite de stocks disponibles. (1) Mensualité correspondant à un prêt amortissable à taux fixe de 131 234 € sur 25 ans, remboursable en 300 mensualités de 758,53 € assurances incluses. TEG 4,89 % (Assurance décès invalidité comprise (a)). Coût total, intérêts et assurances comprises 96 325 €.Simulation faite sans tenir compte d'éventuels frais de dossiers bancaires. (a) La cotisation d'assurance est de 0,30 % l'an du capital emprunté pour un capital assuré à 100 %.Cette simulation est communiquée à titre informatif ; elle est établie sur la base de taux moyens du marché constatés au 25/02/12 pour diverses situations comparables. Cette présentation indicative ne constitue en aucune façon une offre commerciale ou publicitaire de financement et n'a aucune valeur contractuelle.

Plafonnement
des avantages fiscaux

À compter du 01/01/2011, les avantages fiscaux accordés au titre des dépenses payées, des investissements réalisés ou des aides accordées pour un même foyer fiscal, font l'objet d'un plafonnement global pour le calcul de l'imposition annuelle des revenus.

2012 Plafonnement Global = 18 000 € + 4 % du revenu imposable

2011 Plafonnement Global = 18 000 € + 6 % du revenu imposable

2010 Plafonnement Global = 20 000 € + 8 % du revenu imposable

2009 Plafonnement Global = 25 000 € + 10 % du revenu imposable

Réductions ou crédits d'impôts procurés par :

- Les déductions de l'amortissement Robien et Borloo
- Le nouveau dispositif Scellier
- Le dispositif Censi-Bouvard
- Un investissement en Loi Demessine
- Un investissement DOM COM
- Un investissement Malraux
- Un investissement en LMNP
- Les souscriptions au capital de PME
- Les intérêts d'emprunt pour l'acquisition de la résidence principale
- Les équipements en faveur du développement durable
- L'emploi d'un salarié à domicile
- Les frais de garde des jeunes enfants

Plafonnement

Loyers plafonds investisseur

À TITRE D'EXEMPLE :

Loyer plafond mensuel par m² pour les baux conclus à compter du 01/01/2011

	Zone A bis	Zone A	Zone B1	Zone B2
Scellier classique 13%	22,08 €	16,38 €	13,22 €	10,78 €
Scellier intermédiaire 21%	17,66 €	13,10 €	10,58 €	8,62 €

La zone A bis comprend : Paris et 78 Yvelines : Le Chesnay, Croissy-sur-Seine, Maisons-Laffitte, Le Pecq, Rocquencourt, Saint-Germain-en-Laye, Versailles, Le Vésinet, Viroflay. **92 Hauts-de-Seine :** Antony, Asnières-sur-Seine, Bagneux, Bois-Colombes, Boulogne-Billancourt, Bourg-la-Reine, Châtenay-Malabry, Châtillon, Chaville, Clamart, Clichy, Colombes, Courbevoie, Fontenay-aux-Roses, Garches, La Garenne-Colombes, Issy-les-Moulineaux, Levallois-Perret, Malakoff, Marnes-la-Coquette, Meudon, Montrouge, Nanterre, Neuilly-sur-Seine, Le Plessis-Robinson, Puteaux, Rueil-Malmaison, Saint-Cloud, Sceaux, Sèvres, Suresnes, Vanves, Vaucresson, Ville-d'Avray. **93 Seine-Saint-Denis :** Aubervilliers, Bagnolet, Les Lilas, Montreuil, Pantin, Le Pré-Saint-Gervais, Saint-Denis, Saint-Ouen. 94 Val-de-Marne : Arcueil, Bry-sur-Marne, Cachan, Charenton-le-Pont, Fontenay-sous-Bois, Gentilly, Ivry-sur-Seine, Joinville-le-Pont, Kremlin-Bicêtre, Maisons-Alfort, Nogent-sur-Marne, Le Perreux-sur-Marne, Saint-Mandé, Saint-Maur-des-Fossés, Saint-Maurice, Villejuif, Vincennes.

La zone A comprend : le reste de l'agglomération parisienne, la Côte d'Azur (bande littorale Hyères-Menton), le Genevois français.

La zone B1 comprend : les agglomérations de plus de 250 000 habitants, la grande couronne autour de Paris, quelques agglomérations chères (Annecy, Bayonne, Chambéry, Cluses, La Rochelle, Saint Malo), le pourtour de la Côte d'Azur, les départements outre-mer et la Corse.

La zone B2 comprend : les autres agglomérations de plus de 50 000 habitants, les autres zones frontalières ou littorales chères ou à la limite de l'Ile de France.

La zone C comprend : le reste du territoire.

Nos **services** et **garanties**



LES **GARANTIES UNIQUES** NEXITY



Nexity vous offre en partenariat avec Europ Assistance, un service unique et exclusif de dépannage d'urgence à domicile 24 heures sur 24 et 7 jours sur 7 la première année qui suit la livraison de votre logement neuf*.



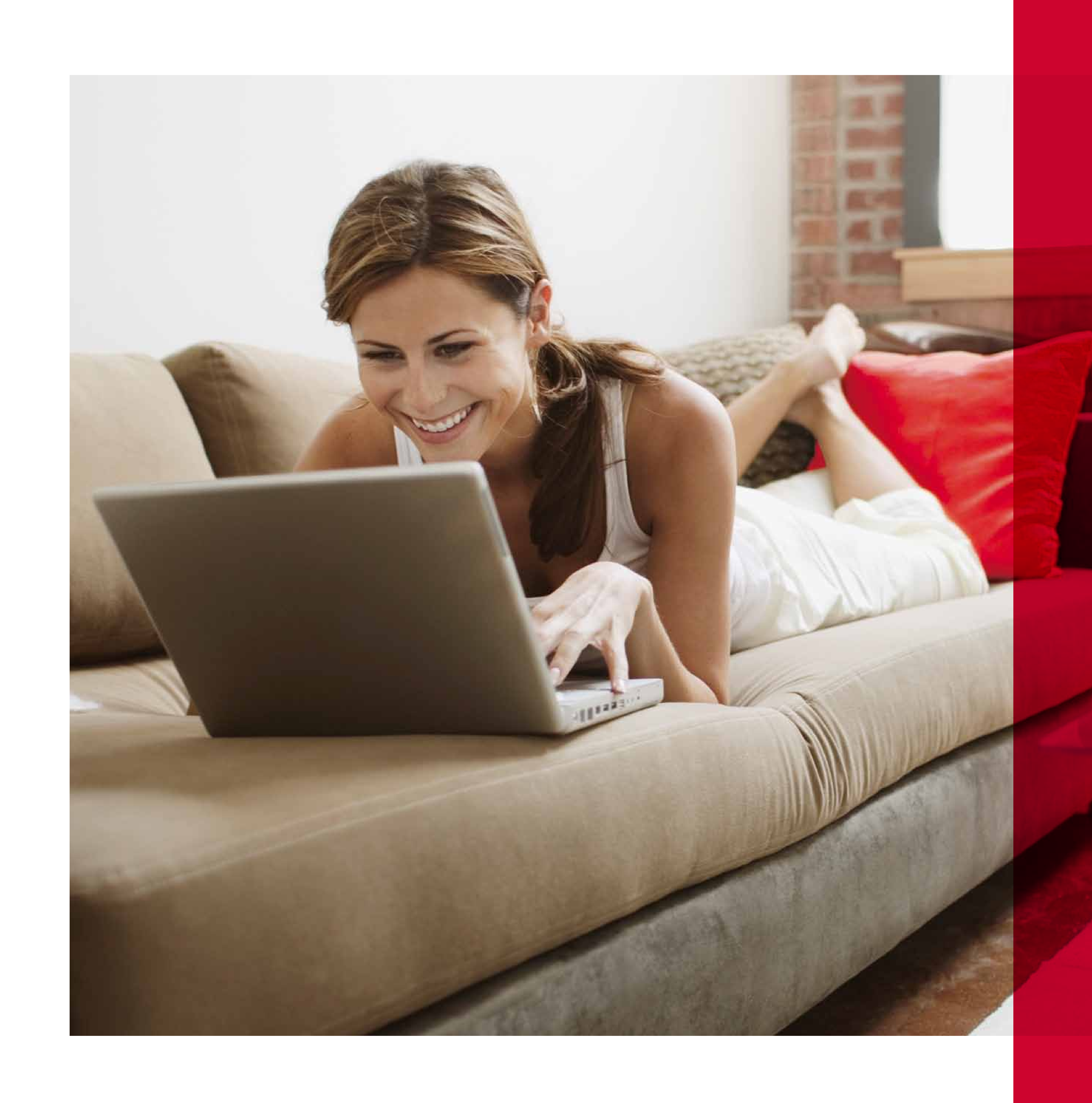
Cette assurance vous garantit pendant 7 ans l'éventuelle moins-value de votre bien en cas de revente anticipée liée à un événement de la vie. La garantie protection revente est offerte au primo-accédant faisant l'acquisition d'un logement neuf*.

SÉCURITÉ LOCATIVE

Pour l'achat d'un logement neuf et dans le cadre de son mandat de gestion locative Solutions Investisseurs, Nexity vous garantit de trouver le premier locataire dans les 30 jours suivants la livraison. A défaut, Nexity s'engage à vous verser à compter du 31ème jour, le loyer estimé et ce jusqu'à 6 mois.*

* Voir le contenu des offres et conditions d'éligibilité sur www.nexity.fr rubrique : les solutions Nexity.

LE GUIDE DU PATRIMOINE



Prêt à
INVESTIR ?

Au fil des pages de ce guide, vous avez découvert les différents outils permettant un investissement alliant ***sécurité et efficacité.***

Désormais, pour une étude personnalisée de votre projet d'investissement, **nous vous invitons à contacter un conseiller Nexity au 0 800 491 491.**
Il sera présent dans toutes les étapes de votre investissement locatif !



ÉTAPE 1 : PHASE DÉCOUVERTE

Etude de votre projet

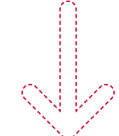


ÉTAPE 2 : PHASE INVESTISSEMENT

Conseils sur le financement du projet

Simulations

Accompagnement jusqu'à la livraison au notaire



ÉTAPE 3 : PHASE D'ACCOMPAGNEMENT

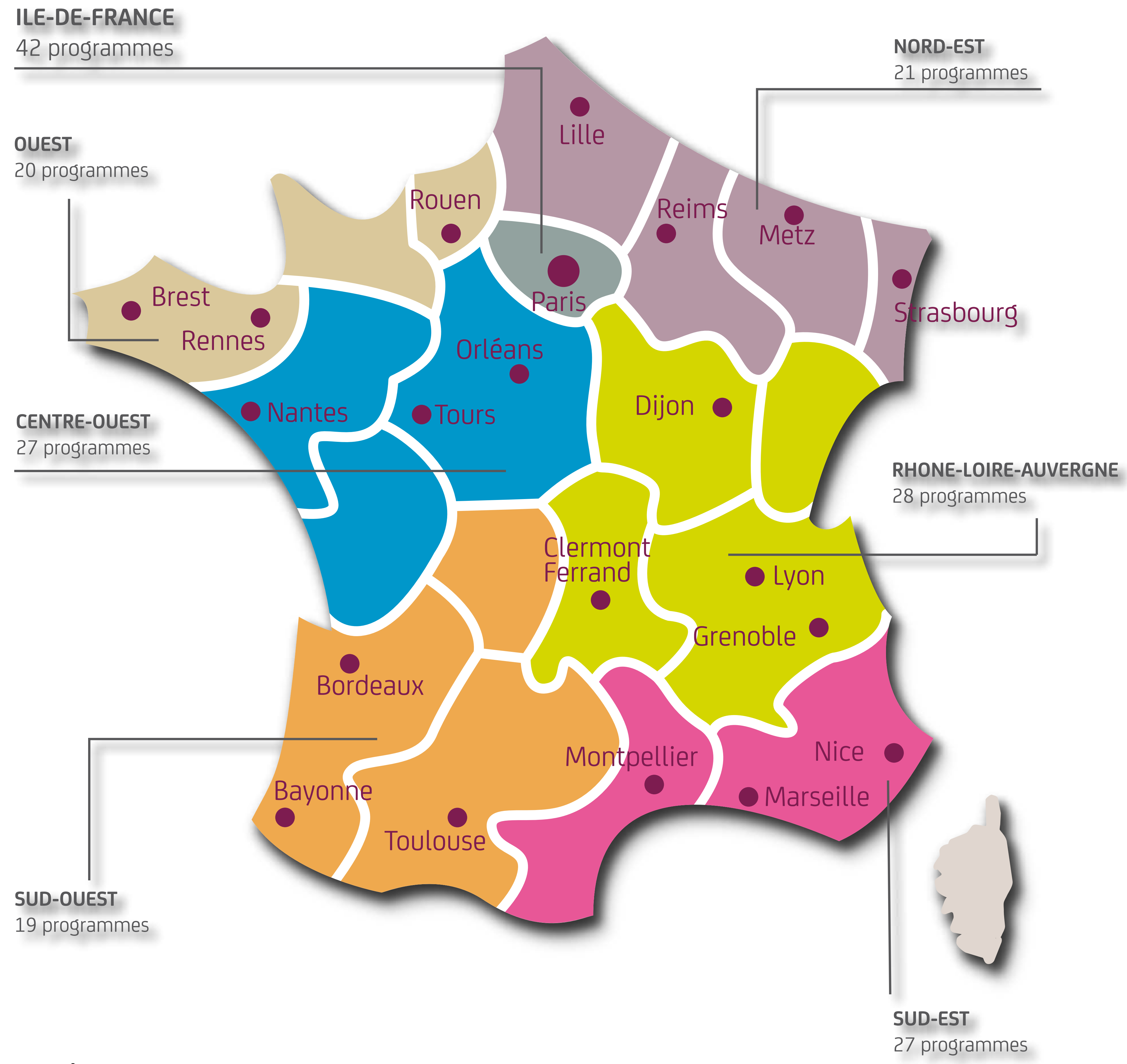
- 1ère mise en location
- SAV 24/24

LE GUIDE DU PATRIMOINE



Les équipes Nexity sont à votre disposition,
avec des conseillers partout en France qui vous accompagneront
dans la réalisation de votre projet.

AVEC NEXITY ACCÉDEZ À PLUS DE 2 800 LOTS À L'OFFRE



nexity

143, boulevard Haussmann, 75008 Paris

LE GUIDE DU PATRIMOINE

